TÁI BẢN LẦN THỨ 10

H.N.CASSON
Nhóm dịch Alpha Books

Để làm nên SỰ NGHIỆP

400 ĐIỀU BẠN KHÔNG ĐƯỢC HỌC Ở TRƯỜNG

"Cuốn sách mà mỗi bạn trẻ đều cần phải đọc."
– Nguyễn Cảnh Bình

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

"Cuốn sách Để làm nên sự nghiệp *cần thiết cho tất cả các bạn trẻ – những người bắt đầu bước chân vào cuộc sống, những người đang hoang mang tìm cho mình một lối đi. Tất cả mọi người sẽ tìm thấy những lời khuyên hữu ích cho mình ở đây. Hãy học theo, hãy rèn luyện, hãy kiên trì, chắc chắn bạn sẽ làm nên."*

NGUYỄN CẢNH BÌNH

Giám đốc Alpha Books

Con đường để chúng ta làm nên…

Tháng 9 năm 1989, tôi bước chân vào giảng đường đại học. Cả một bầu trời tri thức, cả một thế giới với những điều mới lạ, cũng như đầy khó khăn mở ra trước mắt tôi. Tôi không còn là cậu học sinh phổ thông luôn phải làm theo những gì thầy cô giảng, mà tôi biết thành công của mình được quyết định bởi cách tôi học và những gì tôi học. Sau này, tôi hiểu rằng học đại học và xa hơn, cách học trong cuộc đời, có nghĩa là bạn phải biết tự học, nên học gì và quan trọng nhất phải biết bỏ qua những gì không cần học. 15 – 17 tuổi chính là khoảng thời gian bắt đầu định hình tính cách, thói quen cũng như cá tính ở mỗi người.

Thế nhưng, những năm tháng sinh viên đầu đời, hầu như không có sách nào nói cho tôi biết những điều đó. Có đến 99% những gì chúng tôi tiếp nhận được chỉ là những lời khuyên một chiều, kiểu như hãy học hành chăm chỉ, hãy làm tất cả các bài tập, hãy đọc sách mà không ai dạy cho chúng tôi biết rằng "thời giờ quý nhất trong đời là những giờ nhàn rỗi. Tương lai của bạn tùy thuộc vào cách bạn sử dụng thời gian nhàn rỗi ấy hơn là những gì bạn làm trong giờ làm việc" (Lời khuyên số 7). Tôi và những người bạn cứ phải mò mẫm, cứ phải tự tìm cho mình những điều như vậy. Bây giờ nghĩ lại, tôi thấy chúng tôi đã thiệt thòi rất nhiều, đã lãng phí nhiều thời gian và công sức mà những thứ thu nhặt được lại chẳng giúp mình được mấy sau này.

Tôi thành thực thú nhận rằng trong những tháng ngày ngồi trên giảng đường, tôi đã không quá chú tâm vào việc học, thậm chí có thể nói là rất sao nhãng. Tôi không học chăm chỉ như đám bạn. Mặc dù rất nhiều lần tôi cảm thấy hoang mang không biết liệu cách học và cách sống như vậy có đúng hay không, nhưng tôi thấy nhiều điều phải học ở trường, ở sách vở thông thường, chính thống thực sự ít có giá trị. Những thông tin kiến thức tôi thu lượm

ở trường đại học không nhiều. Tôi không hình dung được những điều đó hữu ích như thế nào đối với tôi sau này.

Năm tháng sinh viên qua đi, tôi chập chững bước vào đời cùng với những biến chuyển vô cùng lớn lao của nền kinh tế xã hội. Kinh tế tư nhân xuất hiện, mọi người bắt đầu phải lo nghĩ đến chuyện kiếm tiền, cũng như mình sẽ làm gì trong cuộc sống. Đồng tiền trở nên quan trọng hơn nhiều. Cách sống và các giá trị cũ dần dần thay đổi, các giá trị mới, cách sống mới, kiến thức và kỹ năng mới xuất hiện. Năm 1995, tôi tình cờ mua được cuốn sách *Để làm nên sự nghiệp.* Tôi đã mê mải đọc nó chỉ trong một ngày. *Để làm nên sự nghiệp* đã trở thành sách gối đầu giường của tôi thời đó. Tôi đã đọc được ở đây những lời khuyên vô cùng giá trị và hữu ích mà không thể tìm thấy ở bất cứ đâu. Đọc xong nó, tôi tự tin hơn với những suy nghĩ có phần "lệch lạc" của mình so với lối suy nghĩ thông thường, so với những gì tôi thường được dạy. Tôi bắt đầu thay đổi cách dùng thời gian rảnh rỗi của mình. Tôi bớt đi cà phê, tụ tập với đám bạn mà tìm kiếm những việc hữu ích cho mình, đó là đọc sách và suy ngẫm, gặp gỡ những người giỏi hơn mình để trò chuyện, trao đổi…

Một trong những lời khuyên tôi tâm đắc nhất trong cuốn sách là Lời khuyên số 15: "Lỗi thông thường của bạn trẻ là thích làm những công việc dễ dàng." Ngay từ những năm tháng ngồi trên ghế trường phổ thông, tôi đã luôn chọn cho mình những việc khó nhất. Học trên lớp cũng như khi làm bài tập, tôi luôn lựa những bài khó nhất. Các bài kiểm tra thường có năm câu từ dễ đến khó, đám bạn thích làm câu dễ trước khó sau còn tôi thì ngược lại. Đến khi đi làm, tôi muốn chọn công việc khó khăn nhất, ít người dám làm nhất. Càng ít người dám làm, tôi lại càng hăng hái đảm trách, càng nhiều khó khăn, càng nhiều thách thức, tôi càng thấy hấp dẫn và lôi cuốn… Tôi tập làm những việc khác với thông thường, thử nghiệm những cách làm việc mới, cách tư duy mới khác với cách mọi người hay làm. Bây giờ, tôi tin rằng chính những thử thách đầu đời đó đã giúp tôi trở nên bản lĩnh hơn, dám làm những việc mà đám bạn cùng trang lứa né tránh, dám đi và dám làm những việc ngoài khuôn khổ… Những người xung quanh không hiểu vì sao tôi lại chọn những việc khó, trong khi hầu hết mọi người chọn việc dễ dàng. Một cô em họ khi đó cứ thắc mắc và chê bai tôi: "Tại sao anh cứ chọn việc khó nhỉ, em chỉ thích công việc nhàn hạ. Anh làm việc khó hơn nhưng có được nhiều tiền hơn đâu."

Bây giờ, nhìn lại 15 – 20 năm trước, tôi thấy mình đã đúng và tôi cũng thật may mắn khi đọc được cuốn sách này. Nhờ chọn làm

những việc khó, tôi đã trưởng thành rất nhanh, thành công hơn hẳn những người chọn việc dễ dàng. Việc xử lý những vấn đề phức tạp ngay từ khi còn trẻ đã mang lại cho tôi nhiều kỹ năng hữu ích: giúp tôi học cách chịu áp lực lớn, giúp tôi trưởng thành, mạnh mẽ và tự tin để dám làm những công việc khó hơn sau này.

Kể từ năm 1995 đến những năm 2000 – 2001, tôi vẫn thường lật lại những trang sách này để nhớ lại những lời khuyên của H. Casson, để chiêm nghiệm những việc mình đã làm, để có động lực hơn, kiên trì hơn cho công việc sắp tới. Tôi cũng thường ghi chép, đánh dấu những lời khuyên mà tôi thấy hữu ích nhất và cuốn sách đầy những chỗ bôi đỏ, bôi xanh, những chữ nguệch ngoạc bên lề ghi lại suy nghĩ bất chợt hiện ra của tôi.

Sau này, trong các buổi nói chuyện với sinh viên, khi các bạn trẻ hỏi tôi nên đọc cuốn sách nào, tôi đều khuyên tìm đọc *Để làm nên sự nghiệp* của H. Casson. Tuy nhiên, do cuốn sách xuất bản quá lâu và không được tái bản nên ngày nay các bạn trẻ khó có cơ hội tiếp cận. Hơn nữa, bản dịch của Phạm Cao Tùng cũng chưa được chau chuốt, nhiều lỗi,... vì thế chúng tôi đã tiến hành hiệu đính, biên tập cho phù hợp với văn phong hiện đại.

Cuốn sách *Để làm nên sự nghiệp* cần thiết cho tất cả các bạn trẻ – những người bắt đầu bước chân vào cuộc sống, những người đang hoang mang tìm cho mình một lối đi. Tất cả mọi người sẽ tìm thấy những lời khuyên hữu ích cho mình ở đây.

Hãy học theo, hãy rèn luyện, hãy kiên trì, chắc chắn bạn sẽ thành công.

Đây là cuốn đầu tiên dạy tôi làm thế nào để thành công trong cuộc sống, tôi đã làm theo và tôi đã làm được một số việc mà tôi muốn làm. Vì thế, tôi tin rằng các bạn trẻ cũng sẽ làm nên được điều gì đó cho mình khi đọc cuốn sách này.

Xin trân trọng giới thiệu cùng các bạn cuốn sách đã theo tôi suốt những năm tháng thanh niên này!

Tháng 1/2012

NGUYỄN CẢNH BÌNH

1
Con người

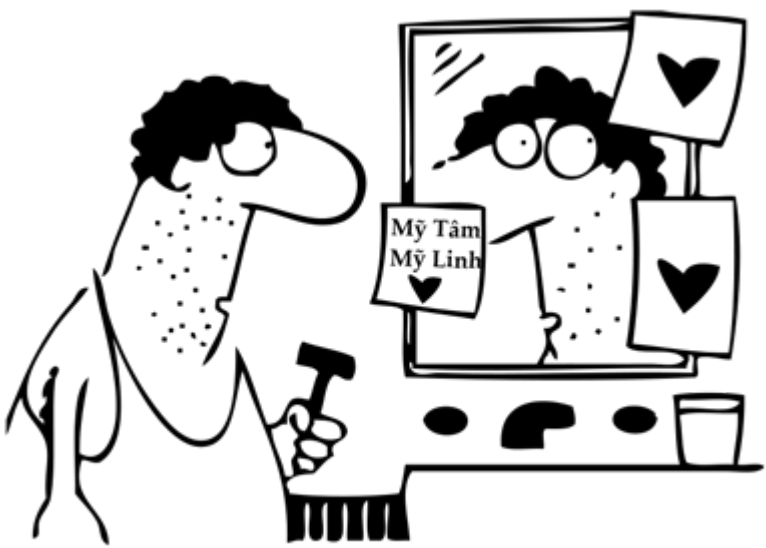
1. Với bạn, trên đời này không có gì quan trọng bằng chính con người bạn. Bạn là người thế nào? Bạn sẽ ra sao? Bạn có thể làm gì? Đó là những điều quan trọng hơn hết. Rất có thể, bạn không thấy những tật xấu của bản thân, cũng có thể suốt đời bạn không tìm được đâu là những khả năng đặc biệt của chính mình. Sống theo câu nói "Hãy tự biết mình" thật khó. Nhưng dù thế nào, bạn cũng không được thụ động cam chịu bản tính trời sinh. Bạn có thể tự tạo một cá tính mới theo kế hoạch riêng. Nhiều người đã thành đạt nhờ làm vậy.

2. Phải biết quý trọng con người bạn hơn hết mọi sự. Trở thành ông chủ đất hay sở hữu một hai ngôi nhà thì chưa có gì đáng nói. Một người có tiền cũng chỉ như một anh hề. Việc phát triển tài sản phải đi đôi với phát triển cá tính. Khi đã giàu có, bạn phải biết dùng một phần tiền của để phát triển bản thân. Bạn hãy đi du lịch, hãy đọc những tác phẩm văn chương, hãy giao du với những nhân vật trọng yếu, hãy dành nhiều thời gian để học hỏi, để tư duy, để suy nghĩ,... Chớ để của cải và tiền bạc chi phối và sai khiến con người bạn.

3. Bạn không phải là một món đồ trong thế giới vật chất. Bạn là một tinh thần trong thế giới tinh thần. Mỗi công việc kinh doanh đều nảy sinh từ khối óc và khối óc là trụ sở của tinh thần. Tư tưởng ở trên hết mọi sự. Con người là tư tưởng hoá thân. Tất cả phát minh đều bắt đầu từ những ý tưởng thuần tuý. Chúng ta đều là những tinh thần chứa đựng trong cái xác phàm. Tất cả chúng ta đều là những mảnh vụn của một khối tư tưởng lớn. Nhờ khoa học, chúng ta được biết điều đó. Trong chúng ta luôn có gốc rễ của một nguồn lực sáng tạo. Bạn nên biết quý trọng con người mình. Bạn là một phần của tạo hoá.

4. Những thế kỷ gần đây, chúng ta đã nghiên cứu, học hỏi về tất cả mọi điều trừ việc nghiên cứu con người, chúng ta đã khảo sát bản thể của mọi vật chỉ trừ bản thể của con người. Ở thế giới bên ngoài, chúng ta đã có nhiều phát minh kỳ lạ nhưng đối với đời sống bên trong của mỗi người, chúng ta không hơn những người sống vào thời nguyên thủy. Chúng ta không hiểu những gì đã xảy ra trong tinh thần cũng như cơ thể. Chúng ta biết rất ít về nghệ thuật phát triển cá tính, về nghệ thuật ứng xử của con người. Kết quả là chúng ta đã chế tạo những máy móc, khai thác nhiều nguồn lực mà chúng ta chưa chế ngự được.

5. Phải phát triển con người bạn đến tột độ. Phải đặt việc phát triển cá tính bạn lên trên hết. Con người bạn tràn trề khả năng. Lúc thiếu thời, không ai biết rõ bản tính của mình. Bạn phải phát triển nó, không nên phí thời giờ làm một công việc dễ dàng. Làm việc theo cách hủ bại là kẻ thù nguy hiểm nhất với chính bạn bởi nó cản trở và kìm hãm sự phát triển con người bạn. Khối óc không phát triển là một sự phí phạm. Phí phạm đó còn nguy hại hơn mọi sự phí phạm khác. Bạn phải biết dẹp bỏ mọi chướng ngại vật trên đường tiến. Trong mắt bạn, không có gì quan trọng bằng cá tính của chính mình.



Mình nghĩ thế này là quá đẹp trai rồi!

6. Phát triển cá tính của bạn cũng là một cách phụng sự nước nhà. Nếu thiếu năng lực, thiếu những tri thức chuyên môn, bạn không thể đóng góp cho quốc gia. Một cánh rừng to là nhờ những cây đại thụ, đâu phải nhờ những cọng sậy, những bụi cây. Một đất nước

cường thịnh không phải do dân số đông mà do giá trị của những cá nhân lỗi lạc. Một quốc gia giàu mạnh là một quốc gia có nhiều con người tài năng. Đối với nước nhà, bạn có bổn phận phát triển tận độ những khả năng của chính mình.

7. Khoảnh khắc quý nhất trong cuộc đời bạn là những thời giờ nhàn rỗi. Tương lai tuỳ thuộc cách sử dụng thời giờ nhàn rỗi hơn là những gì bạn làm trong giờ làm việc. Đó cũng là một cách thử nghiệm xem bạn có thật sự quyết tâm xây dựng một tương lai xán lạn cho mình hay không? Một quy tắc ý nghĩa là: dùng một nửa thời giờ nhàn rỗi để giải trí, để nghỉ ngơi, còn một nửa để phát triển cá tính của mình. Bạn có thể cải thiện bản thân, có thể tập luyện những kỹ năng để thăng tiến nếu biết sử dụng khôn ngoan khoảng thời gian rảnh rỗi vào buổi tối và trong những ngày nghỉ.

8. Bạn nên dùng một nửa thời giờ nhàn rỗi để học hỏi, hoàn thiện con người bạn, còn một nửa để giải trí và tham gia đời sống xã hội. Cùng lúc, bạn phải phát triển những khả năng tinh thần và xã hội. Sau này, địa vị xã hội của bạn sẽ tuỳ thuộc phần lớn vào cách sử dụng thời gian rảnh rỗi ấy. Những gì bạn thực hiện trong lúc hoàn toàn làm chủ sẽ chứng minh giá trị con người bạn. Nếu dùng thời gian tự do này để chơi bời, hoặc để ăn không ngồi rồi thì bạn sẽ chìm đắm vào đám đông xoàng xĩnh. Bạn phải có một "thú vui" riêng, làm một công việc nào đó, điều đó sẽ bắt buộc khối óc bạn phải hoạt động.

Đây là vé xem phim lúc 3 giờ chiều Chủ nhật, vé xem đua ngựa lúc 5 giờ, vé xem ca nhạc lúc 9 giờ tối và vé xem xiếc lúc 11 giờ đêm.

9. Bạn nên có thói quen tự đánh giá mình. Bạn có tài trong lĩnh vực nào? Bạn đã thất bại trong những việc gì? Học vấn bạn ra sao? Và quan trọng hơn: cách bạn thi thố trên "sân vận động" thế nào?

Cách bạn đối xử với bạn bè ra sao? Bạn thích làm công việc gì? Bạn có "thú vui riêng" nào? Bạn điều khiển cuộc đời hay thả nó trôi theo dòng nước? Những cố gắng của bạn nhằm mục đích gì? Bạn có biết những tật xấu, khí chất và tính tình bạn không? Bạn có thể nổi tiếng trong lĩnh vực nào?

10. Bạn phải biết tận dụng tất cả những lợi thế của mình. Những lợi thế ấy có thể là: hoàn cảnh, nguồn gốc, thân thế, gia cảnh, cá tính, những hiểu biết chuyên môn, tính khí, tinh thần đắc lực, bề giao du,... Mọi người đều có đối thủ nhưng bất kể chuyện gì bạn cũng nên cố gắng làm tốt hơn người khác, nhất là trong công việc kinh doanh. Bạn phải hơn người khác ít ra ở một điểm nào đó. Trong kinh doanh, bạn phải trội hơn đối phương ở một vài khía cạnh. Muốn được vậy, bạn phải luôn luôn tự hỏi: "Có cách nào để cải thiện công việc kinh doanh của tôi không?" Bạn phải biết dùng tất cả vốn liếng: tiền bạc, hàng hoá, tài sản, bạn bè, khả năng, tri thức và kinh nghiệm.

11. Nếu bạn có một điểm gì độc đáo hơn người, phải tìm mọi cách làm nó nảy nở. Mọi tiến bộ đều do một số ít người độc đáo tạo ra. Một thiên tài có óc sáng tạo giúp ích cho nước nhà nhiều hơn một ngàn "người máy". Một người có khối óc hoạt động phải thể hiện được nhiều điểm độc đáo. Họ phải phát huy tư tưởng và điều khiển mọi hoạt động của mình. Mọi tiến bộ trong xã hội đều bắt đầu từ đó.

12. Đâu là ưu điểm của anh? Bạn giỏi về việc gì? Bạn học môn nào dễ dàng nhất? Bạn tự thấy mình có tài cán khi làm công việc gì? Thông thường, các bạn trẻ không thích ứng với nghề đầu tiên họ chọn. Họ vào nghề do một sự tình cờ, họ chưa biết rõ chính bản thân mình. Đến lúc nào đó nhiều bạn trẻ tự nhiên sẽ nhận thấy mình thiên về một công việc nào đó. Họ phải tự đánh giá, phân tích những thành công, thất bại của mình cho đến khi tìm được công việc thích hợp nhất.

13. Bạn phải biết tập trung vào một điểm chính. Cuộc đời sẽ tiêu tan nếu bạn mãi chạy theo một nghề thích hợp nhưng hão huyền. Bạn phải luôn luôn đi tìm tất cả những gì có thể giúp bản thân thể hiện hết khả năng. Nếu không quan tâm đến công việc, bạn sẽ thất bại và khốn đốn. Có thể ví bạn như một quân cờ. Bạn phải biết tìm chỗ nào thích ứng để đặt mình vào đó. Phải nghiên cứu tính cách cũng như con người của bạn rồi chọn lựa kỹ lưỡng công việc thích hợp.

14. Bạn không nên xem thường khả năng tiềm tàng của bản thân. Ít người biết tận dụng những tài nguyên tinh thần và khai thác triệt để nó. Hãy xem sự cách biệt giữa nước ao tù và nước sôi. Lấy một ly 200ml nước đem đun sôi sẽ biến thành hơi nước, đám hơi nước đó có sức mạnh của một phần sáu mã lực. Lửa làm cho nguồn lực tiềm tàng biến thành nguồn lực thực sự. Tất cả những nguồn lực tiềm tàng của bạn có thể biến thành hành động nếu bạn có ngọn lửa thiêng tức là lòng hăng hái và can đảm.

Tin tôi đi, con người rất quý loài chó. Nếu anh đổi tên thành Lulu thì anh sẽ chẳng bao giờ phải buồn phiền về khả năng thu hút sự quan tâm từ người khác.

15. Lúc còn trẻ, bạn nên cố gắng tránh những lỗi lầm thông thường của tuổi trẻ, và khi có tuổi, cố gắng đừng phạm những lỗi lầm thường thấy của tuổi già. Lỗi thông thường của những bạn trẻ là ưa thích làm những việc dễ dàng. Lỗi thường gặp ở những người có tuổi là tính tự mãn. Khi còn trẻ, bạn thích vui chơi hơn làm việc, không cầu tiến, về sau bạn sẽ thất bại. Lúc già cũng như khi còn trẻ, bạn đừng để tuổi tác cản trở mình.

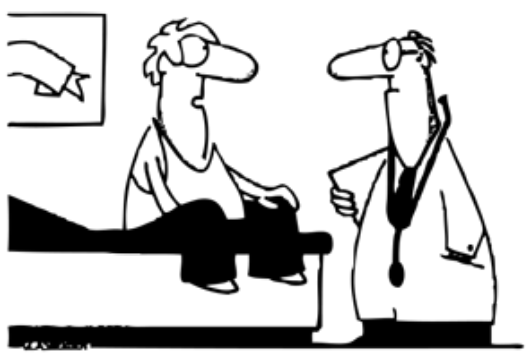
16. Những thói quen tốt sẽ trợ giúp rất nhiều nếu bạn chịu khó tập luyện. Đó cũng là cách để tránh những thói xấu. Trong phòng ngủ của bạn, mọi vật đều phải có một chỗ nhất định. Phải có trật tự. Không nên để trong túi những vật vô ích. Một vật nào đó phải luôn nằm ở một túi áo cố định, khỏi mất công tìm kiếm. Nếu xung quanh thiếu ngăn nắp thì đầu óc bạn chẳng khác gì trong sương mù. Phải xếp đặt những món đồ vật, tài liệu, đồ dùng theo cách nào đó để bạn đỡ mất thời giờ tìm kiếm.

17. Không gì có thể giúp một người làm công ăn lương mau tăng lương tiến chức bằng sự cố gắng, nỗ lực để trở nên hữu dụng. Thật ra, mỗi người làm công đều ăn lương theo kết quả họ làm được, tuy rằng họ lĩnh lương tháng. Cái mà chúng tôi gọi là đồng lương tháng chỉ là phương tiện định kết quả làm việc một cách đơn giản. Thật ra, người công nhân nào cũng được hưởng một phần lợi

nhuận của công ty, vì vậy, họ phải hành động như một người hùn hạp, góp vốn để ráng sức làm cho công ty có thêm lợi nhuận. Nếu bạn muốn sếp lưu ý đến, bạn phải ghi nhớ đến quan điểm của họ, phải lưu ý và tìm cách tăng lợi nhuận cho họ.

18. Dù làm việc gì, cũng phải cố gắng làm hơn điều mà người ta mong chờ ở bạn. Đó là bước đầu để tiến đến một sự nghiệp lớn. Đó là một cách hay nhất làm cho người ta chú ý, để mau thăng tiến, để tỏ ra bạn đủ sức làm công việc được giao phó. Bạn phải biết làm tốt hơn nhiệm vụ mà người khác giao phó. Không nên thu nhỏ nhiệm vụ được giao mà ngược lại phải mở rộng ra, phát triển nó. Phải làm việc như một người tự do, có nhiều cao vọng, đừng làm việc như một kẻ nô lệ. Phải biết "cho" nhiều hơn "nhận".

19. Giúp việc cho chủ, bạn không nên nghĩ rằng mình chỉ là một người làm công ăn lương, hãy tìm cách suy nghĩ và hành động như một cộng sự của họ. Bạn phải tự kiểm soát bản thân để khỏi bị người ngoài kiểm soát, phải đem hết tâm lực để làm lợi cho công ty đã thuê bạn. Bạn phải làm nhiều hơn giá trị đồng tiền được hưởng. Phần việc phụ trội này sẽ đền bù cho những người đã bỏ vốn và những người quản lý công ty. Hãy tìm hiểu tất cả những gì có thể về công ty. Bạn phải quan tâm đến công ty như một người có cổ phần trong đó. Đó là bí quyết cơ bản để thăng tiến.



Bác sĩ có thể tiêm vac-xin phòng bệnh tiêu cực cho tôi không? Tất cả mọi người ở nơi tôi làm việc đều bị mắc căn bệnh này, và tôi e rằng một ngày nào đó, tôi cũng sẽ nhiễm bệnh.

20. Đến khi có dịp dùng người, khi trở thành quản lý, bạn phải học bổn phận của người chủ. Bạn phải luôn luôn tỏ ra chính trực đối với những người lĩnh lương, phải biết gây dựng thiện cảm và sự tận tâm của họ. Trả lương không chưa đủ. Phải làm thế nào để họ có thể giúp việc cho bạn trong những điều kiện thuận lợi. Không được làm họ sợ. Nên đối xử với họ một cách công bằng, chớ tư vị.

Tăng lương, thăng chức cho họ theo công việc, theo kết quả làm được, không vì tình cảm. Hãy chú ý đến đời sống của những người dưới quyền. Hãy chăm lo đến hạnh phúc và quyền lợi của những người đang giúp đỡ bạn.

21. Bạn phải tìm ra công việc phù hợp nhất với mình. Nhiều bạn trẻ làm những nghề không thích hợp với họ bởi họ chưa biết rõ khả năng bản thân. Có người gần đến 40 tuổi cũng chưa tìm ra công việc phù hợp với khả năng. Thật là phí phạm thời giờ. Nhưng điều quan trọng hơn nữa đối với một người mới bắt đầu đi làm là tìm một người chủ hay người quản lý giỏi, biết quan tâm đến mình. Khi nhận thấy công ty mình đang làm không có người quản lý giỏi, bạn nên tìm việc ở nơi khác. Vì ở trong một xưởng hoặc một văn phòng sa lầy vào lề lối làm việc cũ kỹ, cổ hủ, bạn sẽ không học hỏi được gì. Bạn phải tìm việc ở nơi nào mà bạn có thể học hỏi, có thể thăng tiến và trưởng thành. Bạn nên từ bỏ một công việc không có tương lai.

22. Bạn phải nghiêm khắc với bản thân và tự buộc mình làm việc. Có thể chia loài người làm hai hạng: hạng cam chịu để người khác dẫn dắt và hạng biết tự mình tiến tới. Rất nhiều người cứ chờ đợi người khác thúc giục mới chịu làm việc. Họ phải làm vì không muốn bị đói. Lý tưởng của họ là ăn có người phải ngồi không ngồi rồi nên khi họ làm việc, phải canh chừng. Và bởi phải mất công canh chừng, nên người ta không thể trả lương thêm. Trái lại, những người leo nhanh trên nấc thang xã hội là những người biết tự đi tới. Họ không thể ngồi không. Khi đã có sự nghiệp, họ vẫn hăng hái làm việc.

23. Thách thức lớn nhất đối với bạn là làm thế nào để nâng cao mình lên, nhưng phải tiến lên một cách khôn ngoan. Nhiều người không bao giờ tiến bước vì họ không làm gì để tiến tới cả. Họ chưa làm việc gì mang lại giá trị. Nhiều người có tiến thật nhưng thiếu khôn ngoan, những cố gắng của họ đáp lại bằng thất bại. Còn nhiều người tiến nhưng bằng cách phá hoại. Họ là những tay trục lợi gian dối và ác độc. Nhưng vẫn có một số ít người tiến lên với một mục đích cao đẹp. Họ có óc sáng tạo, có lòng nhân ái, biết giúp đỡ người khác. Họ là những người đắc lực. Họ tạo ra sự sung túc, sự hiểu biết, sự tinh tế và hạnh phúc. Họ dẫn dắt người khác đi tới. Họ vạch cho người khác con đường tiến bộ.

24. Khi phải chọn một lý tưởng, bạn nên chọn một lý tưởng có thể đạt được. Phải biết sử dụng trí tưởng tượng nhưng phải hợp với khả năng. Một lý tưởng có thể là một liều thuốc bổ nhưng cũng có thể là một mũi thuốc tê. Các công trình phát minh của những nhà

sáng chế thường bắt đầu từ mơ ước nhưng "thiên đường" của những tay nghiện thuốc phiện cũng bắt đầu từ mơ mộng. Trong đời, chúng ta có nhiều lý tưởng liên tiếp, có một lý tưởng chọn thêm một lý tưởng mới. Những lý tưởng của bạn giống như những nấc thang, thấp rồi đến cao.

25. Bạn phải có nhiều cao vọng, phải biết sử dụng hết khả năng vốn có của mình. Đã làm người, bạn không thể sống như con thỏ, nhất định phải sống tận lực, sống 100%, không phải chỉ sống 20%. Khi được hưởng một món quà vô giá là "cuộc sống", tại sao bạn không biết tận dụng? Tại sao một người có khối óc mà chỉ biết sống như kẻ chỉ có thể xác. Bạn cần nuôi nhiều cao vọng, chẳng những vì ích lợi riêng mà còn vì lợi ích của người khác.

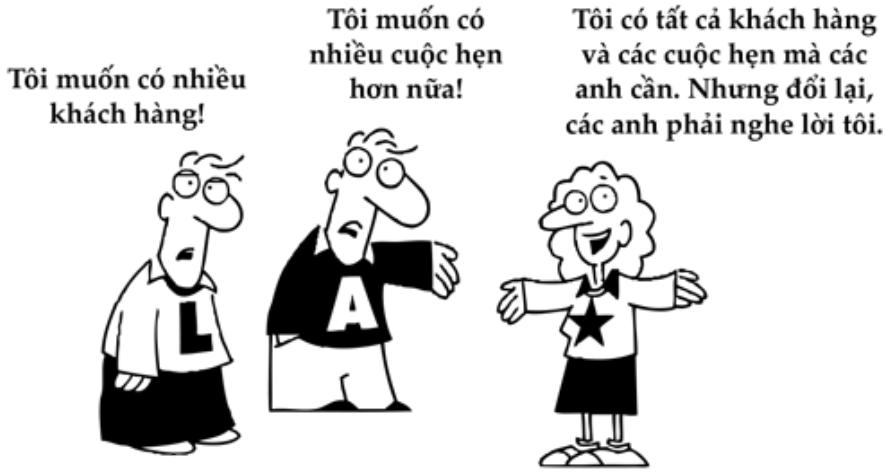
26. Mặc dầu tính ích kỷ bị các nhà luân lý lên án nhưng sự thật bạn phải luôn luôn suy nghĩ đến quyền lợi của chính mình. Bạn phải để tâm đến cách sử dụng quyền lợi của bạn, chớ để người khác lợi dụng. Vì công sức khó nhọc của bạn phải được đền bù xứng đáng. Nhưng nhiều người được hưởng lợi rất lớn mà công sức bỏ ra lại rất ít và ngược lại. Có nhiều người giàu không xứng đáng giàu, có nhiều người nghèo đáng được hưởng nhiều hơn. Bạn phải hết sức chú ý để thụ hưởng những gì đáng được hưởng; như thế là bạn đã bảo vệ sự tự lập và đức tự trọng.

27. Bạn phải phát triển quan điểm riêng, bảo vệ quyền lợi bản thân. Không được để ai lấn át mình, không cam chịu bị xỏ mũi. Bạn không nên nô lệ hoá người khác nhưng cũng không cam chịu làm con lừa cho người khác cưỡi. Bạn hãy tự thảo ra "Bản tuyên ngôn độc lập" của mình, hợp tác với mọi người nhưng đừng để họ chi phối. Làm vật hy sinh không phải là một đức tính. Có thể người ta cho rằng bạn là một kẻ ích kỷ nhưng không ai dám bảo bạn là một tên ngốc. Càng mạnh mẽ, càng giàu có, bạn càng có nhiều phương tiện để giúp ích kẻ khác.

28. Bạn không được nhụt chí vì lời phê bình hoặc phản đối của những kẻ ngốc. Bởi bạn có tài trí nên mới có người chống đối. Bạn không nên khinh miệt đồng loại nhưng cũng không nên chịu ảnh hưởng từ họ quá nhiều. Đám đông trong xã hội nào cũng thế, đều có những ấu trĩ.

29. Bạn phải giữ vững lập trường. Trong tình trạng hỗn độn của cuộc sống, bạn cần biết tự bảo vệ mình. Bạn không được để cho kẻ khác dẫn đi lạc đường hoặc tạo áp lực vì những mục tiêu ích kỷ. Đồng thời, bạn không được quên quyền lợi và quan điểm riêng của bản thân. Không được để người ta dắt bạn như một con cừu.

Phải phụng sự mục tiêu của bạn, chứ không phải của người khác. Nếu có thể được phải cố gắng ráng sức làm những gì bạn định làm. Hãy đứng lên để làm việc.


Tôi muốn có nhiều khách hàng!
Tôi muốn có nhiều cuộc hẹn hơn nữa!
Tôi có tất cả khách hàng và các cuộc hẹn mà các anh cần. Nhưng đổi lại, các anh phải nghe lời tôi.
L
A

30. Nếu phải chọn giữa hai lối sống mạo hiểm và ẩn dật bạn nên chọn lối sống mạo hiểm. Sự phục tùng và tính khiêm nhường là đức tính của những kẻ nô lệ, bạn cần phải tin tưởng bản thân. Khi đã tìm thấy những khả năng của mình, bạn nên tỏ ra cho người đời biết. Hãy tiến lên trước, đòi hỏi những gì bạn đáng được hưởng. Sự phung phí tai hại nhất là phung phí tài sức của con người. Bạn nên vượt lên và nhắm tận chót đỉnh. Không hoài nghi. Phải biết mạo hiểm. Phải bước tới.

31. Bạn phải sống cuộc sống của bản thân nhưng cũng chớ quên bổn phận đối với kẻ khác, và làm theo cách riêng của bạn. Hãy phát triển những khả năng của bản thân và sử dụng tất cả những đức tính và tài năng sẵn có của bạn. Nếu công việc hàng ngày khiến bạn làm việc như cái máy, thì bạn phải biết dùng thời giờ nhàn rỗi để cá tính khỏi bị chôn vùi. Nếu bạn có một điểm độc đáo đặc sắc nào đó, phải tìm mọi cách phát huy, không bao giờ được cam chịu làm một người tầm thường, một người bị đúc khuôn.

32. Bạn phải chăm sóc quyền lợi bản thân. Mỗi quyền lợi bạn được hưởng ngày hôm nay là kết quả của bao cuộc đấu tranh từ những thế hệ trước. Không biết dùng những quyền mình có, cuộc đời bạn sẽ tiêu tan. Sống là tranh đấu không ngừng.

33. Bạn nên chọn lối sống tự do. Tự do là tiến bộ. Chế độ cũ đã tiêu diệt sáng kiến cá nhân, không giúp cho nhân loại tiến thêm một bước nào. Tự do làm nảy nở nhiều sáng kiến, sáng kiến tạo nên

giàu có, thịnh vượng. Không được bán rẻ tự do của bạn để đổi lấy một chén cơm của kẻ khác.

34. Bạn là con người, không phải là một cái máy, bạn không được cam chịu là một món đồ hoặc một người máy. Nền độc lập của một dân tộc bắt đầu từ sự độc lập của mỗi cá nhân.

35. Suốt đời, bạn nên trông cậy vào tài sức của bản thân. Cha mẹ có tài sản là một lợi thế nhưng đôi khi cũng là bất lợi khiến bạn ỷ lại. Dù thế nào thì bạn cũng nên trông cậy vào chính mình để làm nên với đời. Người tự trọng luôn luôn tin tưởng vào chính mình. Muốn phát triển cá tính, bạn phải biết tin tưởng nơi mình. Khi một người thiếu tự tin, họ bắt đầu sống theo lối ký sinh và đánh mất giá trị của mình. Dù họ là gì chăng nữa, họ cũng chỉ là một kẻ ăn mày. Họ không thể ngóc đầu ngang hàng với những người biết giúp ích cho người khác. Điều cần là phải biết trông cậy vào chính mình trước đã.

36. Bạn không thể sống buông thả, vô kỷ luật. Hoặc bạn tự buộc mình phải tuân theo kỷ luật, hoặc bạn sẽ bị kẻ khác bắt phải tuân theo kỷ luật. Bạn phải chịu kỷ luật từ những người có quyền thế, từ dư luận quần chúng, từ pháp luật. Nếu bạn vượt qua luật pháp, đã có sẵn nhà tù. Bạn phải suy nghĩ, kiềm chế tình cảm, đừng làm điều gì trái với lương tri, hãy kiểm soát hành vi và giữ trọn thanh danh. Hãy làm chủ bản thân để đạt tới thành công, hạnh phúc.

37. Bạn phải tập đức tự chủ khi bắt đầu điều khiển một công việc kinh doanh hoặc điều khiển kẻ khác, điều cần học trước tiên là cách làm chủ chính mình. Bạn phải làm chủ được khát vọng và cả những nỗi sợ sệt, những thói quen của bạn. Với nỗ lực của ý chí, một người có thể thắng những bản năng yếu đuối nhất, thấp hèn nhất. Họ có thể thay đổi hẳn bản tính. Họ có thể trở nên hoạt động giỏi giang hơn, nhanh nhẹn hơn. Họ có thể uốn nắn con người của họ theo ý muốn. Họ có thể sửa đổi và bù đắp những khiếm khuyết do trời sinh. Một khi thấy nản lòng, họ phải biết tự nhủ: "Điều gì tôi định làm, đáng làm, tôi phải làm cho kỳ được."

38. Bạn phải kiểm soát tiềm thức bản thân. Nó có thể làm bạn trở thành một con người hoặc một con vật. Có thể so sánh tiềm thức và ý thức con người như một người cưỡi ngựa. Phần ý thức là người cưỡi ngựa và tiềm thức là con ngựa. Nếu người đi ngựa không làm chủ nổi con ngựa thì có thể bị hất ngã mà chết. Tương tự thế, người không kiềm chế được tiềm thức sẽ trở thành con vật. Tiềm thức không được kiềm chế còn độc hại hơn những thói xấu như oán thù, ghen ty, bất nhân, vô liêm sỉ, còn nguy hại hơn rượu

độc. Ý thức được bồi bổ bởi đức tự chủ, đức ôn hoà, đức liêm khiết, bởi lòng nhân ái, bởi óc khôn ngoan. Trong mỗi con người đều có một con hổ đang thiêm thiếp ngủ, không nên đánh thức nó.

39. Dù có gặp phải cảnh ngộ bi đát đến đâu, bạn cũng không được than thân, trách phận. Tật "than thân" khiến chúng ta dần dần trở nên bất lực. Nó làm chúng ta nhu nhược, không còn tin cậy vào tài lực của chính mình. Người có tật "than thân" khởi đầu bằng cách ghi vào tâm trí tất cả những lỗi lầm, những mối lo. Theo đà ấy, con người có thể mắc bệnh thần kinh, có thể bị cuồng trí. Bệnh "than thân trách phận" là bước khởi đầu đi đến sự sụp đổ của tinh thần. Có cách hay nhất để vượt khỏi tình trạng suy đốn này là hoạt động, hoạt động để tiến đến một cuộc sống khá giả hơn, tiến đến hạnh phúc.

40. Dù làm nên hay thất bại, bạn cũng không nên cho rằng đó là định mệnh. Thứ định mệnh mà nhiều người tin rằng đã tạo nên cuộc đời của người này hay người khác chẳng bao giờ có. Tất cả những gì xảy ra, hoặc may hoặc rủi đều do hành động của chúng ta và thêm vào đó một chút may mắn. Không có một cuộc đời nào hoàn toàn may mắn và cũng không có một cuộc đời nào hoàn toàn xui xẻo. Trong sòng bạc, chẳng có người nào được mãi hoặc thua mãi. Thế thì, tốt hơn chúng ta chỉ nên trông cậy vào chính mình và không nên trông cậy vào vận mệnh.

41. Bạn nên nhớ, con người chúng ta được điều khiển bởi hệ thần

kinh. Khối óc giúp ta suy luận còn thân xác chỉ là một người máy. Chúng ta chẳng cần suy nghĩ cũng có thể hô hấp và máu vẫn có thể lưu thông. Thân xác chúng ta làm việc như một bộ máy để khối óc chúng ta tự do suy nghĩ. Giá trị con người là do sự hoạt động của khối óc.

42. Nếu muốn sống một cuộc sống hài hoà, hạnh phúc, bạn nên nghĩ đến sáu hoạt động rất thông thường của con người: "Cho, nhận, giúp đỡ, học hỏi, giải trí và yêu thương". Biết thực hiện điều hoà sáu hoạt động này, bạn sẽ nếm được "thú vui của cuộc sống", sẽ phát triển hài hoà con người bạn. Nếu thiếu đi một trong sáu hoạt động nói trên, bạn chưa phải là người hoàn thiện. Nếu tập trung hết tâm lực để phát triển một trong sáu hoạt động này, bạn có thể làm giàu hoặc nổi danh, song muốn đạt đến hạnh phúc, bạn phải biết phát triển đầy đủ sáu hoạt động nói trên. Hãy ghi nhớ, bạn là một sinh vật gồm có sáu yếu tố.

43. Bạn chịu ảnh hưởng bởi tập quán và truyền thống nhiều hơn là bạn tưởng. Tập quán là một tín ngưỡng hay một thói quen vẫn tồn tại, tuy rằng nó không còn hữu ích. Ít ai khờ dại để nhận rằng mình chịu ảnh hưởng bởi tập quán và truyền thống. Song nếu quan sát bạn sẽ thấy trong phương pháp làm việc vẫn còn nhiều tín ngưỡng, nhiều thói quen là hủ tục lạc hậu. Ngay trong giới kinh doanh và khoa học, chúng ta thấy tập quán đáng lý phải bị dẹp đi từ lâu. Thói thường, chúng ta nên ngờ vực giá trị của một tín ngưỡng hoặc một phương pháp nào đó chúng ta mới gặp. Trước khi tin dùng, chúng ta phải nghiên cứu kỹ, phải xét xem nó có mang đến ích lợi nào không hay chỉ là thói quen. Nhất là đừng bám chặt vào một phương pháp nào đó chỉ vì nó đã có từ lâu.

44. Bạn có thể hoán cải bản thân, bài trừ một vài thói xấu, bởi nó ngăn chặn bước tiến của bạn. Không có người nào là không thể thay đổi. Người nhu nhược có thể trở thành can đảm. Kẻ rụt rè có thể thêm tự tin. Người tính lơ đãng có thể trở nên được tin cậy. Người ăn nói thô lỗ có thể trở nên mềm dịu. Phần đông ai cũng có thể thay đổi bản tính của mình và loại trừ những tật xấu nhỏ.

45. Trong đời, rất có thể một lúc nào đó bạn phải hết lòng tin tưởng bản thân. Có nhiều lúc, bạn phải nghe theo tiếng nói của thâm tâm, chứ không phải những lời bàn tán bên ngoài. Hỏi ý kiến của kẻ khác là tốt, song chỉ trong một giới hạn nào đó. Khi định làm một công việc mà bạn tin rằng mình sẽ làm nên và biết rằng mình đủ sức thì đừng nghe lời dèm pha của người ngoài cuộc. Hãy cứ làm đi. Phải tin tưởng vào chính mình đầu tiên.

2
Sức khỏe

46. Bạn cần chăm sóc thân thể, cũng giống như chăm sóc ô tô, xe máy của mình vậy. Thân thể là một bộ máy, một bộ máy sống. Nhiều người khỏe mạnh nhưng rồi cuối cuối cùng lại mất sớm vì bệnh tật là vì ít chăm sóc thân thể một cách khoa học. Nếu bạn chịu nghiên cứu những quy luật của sức khoẻ và tuân theo, rất có thể bạn sẽ kéo dài tuổi thọ của mình thêm 20 năm. Có nhiều bệnh chúng ta có thể tránh. Bạn phải biết sơ qua hoạt động của bộ máy tiêu hoá, hô hấp, bài tiết… Đừng hành hạ thân thể bạn.

47. Sức khoẻ là một diễn tiến không ngừng trong cơ thể, mà bạn không biết rõ hoặc ít, do cách làm việc của những cơ quan trong cơ thể như phổi, dạ dày, lá gan, thận, ruột… Có thể sánh sự sống với một lò lửa, chúng ta cần cho thêm vào lò những than củi, tức là dưỡng khí, cần biết gạt bỏ những tro tàn, tức là những chất độc. Nếu chúng ta biết nhen nhóm và chăm sóc, lò lửa con người có thể tồn tại trên trăm năm. Bộ máy người cần hoạt động hài hoà, không thể ngưng. Ngưng tức là chết.

48. Mỗi khi lâm bệnh, bạn nên xem đó là sự trừng phạt. Bạn đã làm một việc rồ dại hoặc phạm một lỗi nào đó. Bệnh nào cũng có nguyên do và nếu biết trước, chúng ta có thể tránh và phòng ngừa. Nếu biết phòng ngừa chúng, bạn có thể tránh nhiều bệnh tật. Hàng năm, loài người đã hao tốn bao nhiêu sinh mạng vì bệnh tật. Mỗi khi đau yếu, bạn phải tìm ra nguyên do. Nếu đó là sự rồ dại của mình, phải chấm dứt ngay. Phải tự quở phạt mình, nếu đúng là bạn đáng bị quở phạt.

49. Thân thể bạn là một kho năng lượng giống như một bình điện chứa đựng một sinh lực có giới hạn. Bạn không thể bắt nó phát ra nhiều sinh lực hơn sức chứa. Mỗi ngày vì làm lụng, sinh lực trong người bạn yếu đi. Khi ngủ, bạn mới nạp năng lượng. Nếu bạn tích

trữ nhiều sinh lực mà bạn không dùng đến, thân thể cũng sẽ hư. Nếu sinh lực trong người gần cạn mà vẫn tiêu xài, bạn cũng sẽ bị đau yếu, giống như bạn dùng một bình điện đã hết. Bí quyết của sức khoẻ ở nhịp điệu: biết tích nạp sinh lực và biết dùng sinh lực cũng như câu điện vào, phát điện ra ở bình điện vậy.

50. Nếu may mắn sinh ra với một thân thể lành mạnh, không bệnh tật, muốn được hưởng một sức khoẻ lâu bền bạn phải tuân giữ những quy tắc sau đây:

- Ăn vừa phải, nhai thật kỹ.
- Thở mạnh và dài hơi, chỉ thở không khí trong lành.
- Ngủ tám tiếng mỗi ngày, mở cửa sổ cho thoáng khí.
- Không được vừa bước lên cầu thang vừa chạy, tim sẽ mệt.
- Phải bài tiết cặn bã mỗi ngày.
- Tránh dùng những chất kích thích có hại (rượu, thuốc lá,...).
- Mỗi ngày phải dành một thời giờ nhất định để giải trí.
- Nhìn đời với bộ mặt tươi đẹp nhất, tức là phải lạc quan.

51. Mỗi ngày nên đi bộ vài cây số. Giữa hai buổi ăn nên đi bộ một chập. Trừ phi đau yếu, ngày nào chúng ta cũng phải bước chân ra khỏi nhà để hít thở nhiều khí. Cơ thể chúng ta cần phải vận động và hít thở nhiều không khí khoáng đạt.

52. Điều cần biết trong ăn uống là thức ăn cần phải nhai kỹ hãy nuốt, không nuốt ngay. Sự tiêu hoá bắt đầu từ miệng. Thức ăn thường gần giống nhau và không quan trọng bằng cách ăn. Người Ả Rập ăn trái chà là, người Trung Hoa ăn cơm, người Eskimo ăn mỡ cá voi và có những người giống dân bán khai chỉ ăn trái cây. Vậy không nên bắt chước nhiều người mà quá chú trọng vào thức ăn. Phần nhiều mắc phải tật ăn nhiều và nhanh quá.

Chú mày hãy nhai cho kỹ.
Đừng có nuốt ngay đấy!

53. Thân thể cần được nuôi dưỡng bởi thứ máu trong sạch. Máu có sạch, chúng ta mới khoẻ mạnh. Muốn máu sạch, phải đem nhiều khí trời trong vào phổi và phải làm cho máu vận chuyển mạnh bằng cách vận động. Máu giúp thân thể bồi bổ lại những tế bào hư hỏng. Người bị thương, nếu có máu tốt thì vết thương sẽ mau lành hơn người có máu xấu. Vì thế, chúng ta cần giữ gìn máu trong sạch và cần làm cho máu lưu chuyển tốt.

54. Khi có tuổi, ta phải tránh vận động quá sức. Không nên vừa chạy vừa bước lên cầu thang làm tim mỏi mệt. Không được làm việc khi chân tay rã rời. Nếu chúng ta làm việc mà chân tay mệt mỏi thì những thớ thịt bé nhỏ nhất cũng bị mệt theo. Làm việc nên giữ sức. Dù là một bộ máy khỏe nhưng nếu chúng ta bắt nó tốn sức một cách vô ích thì nó cũng bị suy yếu nhanh, thân thể con người cũng thế. Sau thời gian làm việc bốn tiếng đồng hồ, dù làm việc bằng đầu óc hay tay chân, chúng ta cũng phải dành chút thời gian nghỉ ngơi.

55. Nếu làm một công việc cần nhiều sáng tạo, bạn phải biết dùng "Phương pháp quả lắc" nghĩa là đi từ sự gắng sức, sự tập trung tư tưởng đến sự bớt căng thẳng, sự ngơi nghỉ. Đó là một phương cách thư giãn trí não và thần kinh. Ngoài ra, nó còn tăng sức làm việc của bạn. Có người luôn luôn gò ép sức. Lúc ăn không thư thái, lúc ngủ không yên giấc, căng thẳng mãi như thế không ích lợi gì. Người ta thí nghiệm thấy trong những xưởng mà người thợ ngơi nghỉ nhiều lượt, việc sản xuất gia tăng rất nhanh. Nhưng ăn

không ngồi rồi cũng hại như làm việc quá sức.

56. Biết dành thời gian nghỉ ngơi là một cách phòng ngừa sự suy yếu về thể xác cũng như về tinh thần. Làm việc điều hoà thì không có lý do gì để thể xác hoặc trí não bị kiệt quệ. Có hai cách để làm việc ít bị mệt là: thay đổi công việc và để giờ nghỉ ngơi giữa hai buổi làm việc. Luôn luôn chăm chú vào một việc cũng khiến chúng ta mau chóng mệt mỏi. Không một ai có thể gắng sức mãi mãi, phải dành thời gian để ngơi nghỉ. Nếu để ý, bạn sẽ nhận thấy những trò chơi và sự vui đùa cũng là những phương thuốc có thể trị bệnh. Nó giúp thân thể và trí não phục hồi.

57. Bạn nên tin tưởng vào khả năng phục hồi của thân thể chứ không nên quá tin vào những lời tiên đoán nghiêm trọng của thầy thuốc. Trong nhiều trường hợp, thân thể bạn có đủ sức để tự hàn lại những vết thương vì nó đã được cấu tạo để chống chọi lại với bệnh tật. Khi đau ốm, điều quan trọng hơn hết là bạn phải quyết tâm chiến thắng bệnh tật. Khi sức khỏe phục hồi, bạn có thể tăng tuổi thọ thêm ba bốn chục năm nữa Sức mạnh của ý chí có thể ảnh hưởng đến cơ thể và giúp bạn khỏe mạnh hơn.

Hãy cứ tưởng tượng cậu đang nằm trong phòng tắm hơi với rất nhiều người đẹp vây quanh đi.

58. Điều khiển công việc kinh doanh cũng như chiến đấu với bệnh tật, sự thành công tuỳ thuộc thái độ và tinh thần của bạn. Nên trông cậy vào sự may mắn hơn là lo sợ những rủi ro. Không nên giữ thái độ của kẻ bại trận. Sợ sệt sẽ làm suy yếu thân thể lẫn tinh thần. Người lạc quan thường sống thọ hơn người bi quan. Suy nhược và bi quan là một thứ thuốc độc. Khi đau yếu, bạn phải tha thiết muốn sống. Khi công việc kinh doanh bị đình đốn, bạn nên tin rằng đó chỉ là sự ngưng trệ và khó khăn tạm thời.

59. Sức khoẻ tuỳ thuộc vào bạn hơn là các bác sĩ. Bạn phải biết rằng bác sĩ cũng không sống lâu hơn những người khác. Ít có thứ thuốc nào chữa bách bệnh mà đôi khi thuốc men còn gây thêm nhiều bệnh tật hơn, bác sĩ chỉ là một khán giả chuyên nghiệp để theo dõi căn bệnh. Mỗi căn bệnh phải trải qua một sự tuần hoàn. Có thuốc ngừa bệnh, có thuốc làm dịu bớt đau, nhưng có rất ít thuốc chữa khỏi bệnh. Khi phải cậy nhờ đến y bác sĩ, bạn nên nhờ người có nhiều kinh nghiệm chữa bệnh và am hiểu y học. Nhưng chớ quên sức khoẻ của bạn phần lớn tuỳ thuộc vào lối sống, những thói quen của bạn, chứ không phải ở bác sĩ.

60. Ham sống yêu đời, yêu thích công việc mình làm, đó cũng là cách để giữ gìn sức khoẻ. Nhiều khi chúng ta tự gán cho mình những chứng bệnh tưởng tượng. Nếu một người quan tâm đến cơ thể của họ một cách thái quá, tự nhiên họ có ảo tưởng rằng họ mắc bệnh. Nhiều người đến gặp bác sĩ chỉ vì họ mắc "bệnh tâm lý". Ta để ý thấy những người ăn không ngồi rồi thường đau yếu hoặc họ tưởng tượng bị đau yếu. Khi giữ được một khối óc hoạt động và có một ý chí cương quyết muốn sống khoẻ mạnh thì bạn sẽ ít thấy mình đau yếu.

61. Trong việc gì cũng vậy, bạn phải nhằm cái mà người ta gọi là "trung dung". Phải biết giữ điều độ. Muốn vậy, bạn cần biết tự chủ và biết suy nghĩ. Điều độ làm nên sự sung túc, là thuốc phòng ngừa những bệnh tật, những cãi vã, những kiện cáo, những thua thiệt về tiền bạc. Phải tập thói quen giữ điều độ. Không nên ăn quá nhiều. Không vui chơi quá trớn, cũng đừng làm việc không ngừng. Không tiêu xài quá nhiều, lại càng không nên tiết kiệm thái quá. Nên tránh hai cực điểm và cố gắng thực hiện một cuộc sống hài hoà.

62. Nếu định sống trên 80 tuổi, bạn nên nhìn thẳng phía trước, không nên nhìn về sau. Phải cố gắng tạo nên một đời sống hữu ích. Có khi đến thất tuần, bạn lại làm nên những điều mà trước đó chưa làm được. Bạn đã thu thập được một số vốn kinh nghiệm cần dùng. Chớ vội về hưu. Nếu luôn luôn nuôi dưỡng trong đầu những dự tính. Rất có thể năm cuối cùng trong đời là những năm bạn có dịp chứng tỏ ảnh hưởng của mình. Cuộc đời ngắn ngủi quá, bạn nên tận dụng những năm chót. Càng hoạt động, bạn càng sống lâu. Không nên bỏ cuộc, hãy tiếp tục để thực hiện khúc khải hoàn.

3
Cá tính

63. Cá tính có thể là một lợi thế nhưng cũng có thể là bất lợi với bạn. Mỗi khi tiếp xúc với ai đó, hoặc trình bày một công việc gì, bạn đều để lại dấu ấn. Dấu ấn này có thể nhanh chóng lu mờ hoặc sâu sắc lâu dài. Dấu ấn đó có thể làm cho người khác thấy vui thích hay bất bình. Đôi khi nó rạch thành những vết thương hay để lại những vết sẹo. Ý nghĩa của cá tính là thế. Cá tính là ấn tượng bạn gây ra đối với người khác. Nó có thể phát lộ tính tình của bạn hoặc cũng có thể không.

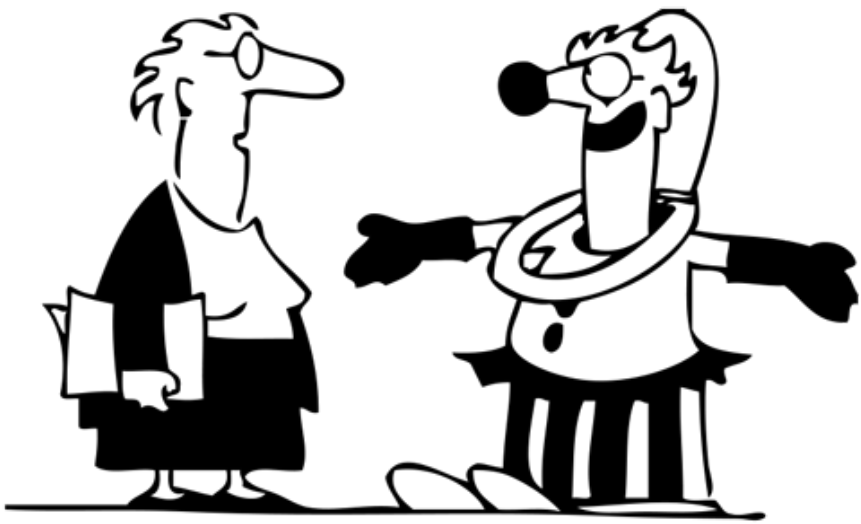
64. Bạn tìm mọi cách để cho người khác chú ý đến bạn. Lúc mới sinh, bạn đã biết kêu "oa, oa, oa" để cho người ta chú ý. Và suốt đời cũng cần chứng tỏ cho người ta thấy sự hiện diện của bạn. Đừng để bản thân chìm đắm trong lãng quên. Chớ cam chịu cảnh của nhiều người "sống không ai biết, chết cũng không ai hay". Thành công và hạnh phúc có thể gia tăng nếu bạn có được thiện cảm của nhiều người.

65. Các yếu tố thiên bẩm của bạn là những lợi điểm quan trọng. Nếu biết sử dụng trí não khôn ngoan, các thiên bẩm này có thể giúp đỡ bạn một cách đắc lực. Nhiều người thất bại chỉ vì vẻ lạnh lùng của mình. Bạn cần biết chia sẻ, giao du, không nên sống cô quạnh. Nếu có tài thu phục nhân tâm và giữ được tình bè bạn, bạn sẽ thấy đó là một đức tính rất quý. Bè bạn tự thân đã là một thứ tài sản. Có một số ít người nổi tiếng hoặc giàu có nhưng cô đơn, họ đã mua tiếng tăm và sự nghiệp bằng một giá quá đắt. Họ chưa đạt đến hạnh phúc đích thực.

66. Phải cố tránh những tật xấu nào đó khiến bạn làm mất lòng người khác. Nếu người ta yêu bạn là do tính tình dễ thương, không phải do khối óc hoặc sự nghiệp của bạn. Ai cũng có thể sửa đổi tính tình. Nếu nhận thấy mình không được khả ái, bạn nên cư

xử thuần thục hơn, không được có những thái độ mà kẻ khác rất ớn. Sự hoà nhã, tính nhã nhặn giúp chúng ta tránh được biết bao xích mích, đau khổ. Tính nhã nhặn do trời sinh cũng có mà do chúng ta tập luyện cũng có.

67. Bạn phải chăm sóc tính tình và tài trí bản thân nhưng chớ mượn vẻ giả tạo hoặc kiểu cách của người khác. Muốn trá hình cá tính của mình là một điều rồ dại, bạn sẽ bị coi là thiếu thành thực và bị thua thiệt. Bạn phải cố gắng tạo ra một con người để được yêu thương, không nên để mọi người thất vọng. Làm cho kẻ khác có một cảm nhận tốt về mình chưa đủ, đó chỉ là mục đích của bọn gian thương hoặc các tay chính trị mị dân, bạn cần phát khởi ra những gì khả dĩ nhất của cá tính. Bạn phải là bạn.



Đâu cần làm vậy thì người ta mới biết anh bán bồn cầu?

68. Nếu do bản tính tự nhiên mà bạn nhút nhát thì đó là một điều bất lợi lớn. Tính nhút nhát làm bạn không dám giao du, kết bạn và khó thăng tiến. Nhiều bạn trẻ vì quá nhút nhát mà phải cam chịu làm nhân viên trong nhiều năm. Người nhút nhát cũng giống như người vô hình. Họ không thể làm cho một ai đó chú ý đến họ. Người nhút nhát có thể cố gắng để loại bỏ tật xấu ấy. Họ nên tham dự các câu lạc bộ, những buổi nói chuyện, gia nhập một hội thể thao. Họ nên tìm cơ hội để tiếp xúc, trao đổi với người xung quanh.

69. Tính cách thất thường cũng có thể gây nên những thất bại lớn. Người ta chỉ có thể chấp nhận thứ tính cách thất thường ở các

nghệ sĩ như thi sĩ, văn sĩ, nhạc sĩ, kịch sĩ, họa sĩ nhưng cũng chỉ ở chừng mực nào đó mà thôi. Còn trong môi trường kinh doanh cần phải có bộ óc quả quyết, óc phán đoán và sự chắc chắn, ổn định. Người thất thường lúc thì quá hăng hái lúc lại suy nhược, không kiềm chế nổi tình cảm của mình. Tật xấu này có thể chữa được nếu biết rèn tập đức tự chủ.

70. Bạn nên tránh tất cả những thói xấu, sự nhu nhược, bất thường, như không xem những cuốn truyện, những bộ phim, vở kịch có tính chất rùng rợn. Chớ đánh thức những dục vọng đang nằm yên trong tiềm thức. Trong thâm tâm, bạn có một kho dự trữ điều "thiện" và cả "ác". Vì thế, nếu bạn gieo sự sợ sệt, oán thù trong lòng thì rất nguy hiểm vì nó có thể làm rối loạn tâm trí. Bạn nên áp dụng một quy tắc: chỉ chú ý đến những gì phải lẽ, hợp lý và hữu ích. Chỉ lôi kéo tư tưởng, không nên động đến tiềm thức của bạn.

71. Bạn chỉ nên chua cay khi bỡn cợt. Đối với kẻ dưới tay, bạn chớ làm cho họ phải chua xót. Tật "móc máy" kẻ khác là một đại tật. Không nên nghĩ rằng người khác không giống bạn tức là họ kém bạn. Khi một người có tính cách chua cay và khinh người, họ sẽ diệt mất cảm tình của kẻ khác. Ảnh hưởng của họ bị giảm đi và người khác sẽ xa lánh họ.

72. Bạn chớ nên nóng giận vì những chuyện không đâu. Nếu không biết "nổi nóng", người ta có thể coi bạn như hình nộm và người ta có thể giày xéo lên quyền lợi bạn, chèn ép hoặc giễu cợt bạn. Nhưng nếu bạn "nổi nóng" quá mức thì sự "nóng" ấy không còn ích lợi nữa. Chỉ nên "nổi nóng" ở một vài trường hợp đặc biệt, khi mà không còn cách nào khác. Chỉ cần cho những người khác biết rằng bạn có một kho dự trữ thuốc nổ nhưng bạn không thích dùng thứ ấy.

73. Bạn có thể làm nên việc lớn nếu có thiên tư lỗi lạc, nhưng dù thiếu thiên tư cũng vẫn có thể làm nên sự nghiệp miễn là bạn biết kiên tâm bền chí. Thường thì đức kiên tâm còn giúp ta đi xa hơn là tài năng. Đức kiên tâm là chứng chỉ một tâm hồn cứng rắn, giàu nghị lực. Người kiên tâm không quá khổ sở vì thất vọng mỗi khi gặp thất bại. Khởi công một công việc rồi bỏ dở trước khi hoàn tất là chứng tỏ tâm hồn suy nhược. Dù không còn hứng thú tiếp tục, bạn cũng cương quyết làm cho xong công việc đang làm. Ráng sức làm để hoàn tất, sau đó mới chuyển sang việc khác.

74. Nếu bạn vẫn có thể giữ được tinh thần lạc quan, cho dù gặp phải nhiều trở ngại, thì đó là một lợi điểm to lớn. Mặc dù phải bận

tâm, mệt trí vì việc kinh doanh hay sự nghiệp nhưng vẫn vui vẻ, giữ tâm hồn thư thái, bạn sẽ tránh được chứng bệnh tinh thần và lúc về già bạn chỉ còn lưu giữ những kỷ niệm êm đẹp. Xét kỹ ra, người lớn chỉ là những đứa trẻ lớn lên. Không ai hoàn toàn ngoan ngoãn. Trong chúng ta, có mấy người trở thành nhân vật trọng yếu? Người khôn ngoan nhất là những người giản dị nhất và vui tính nhất.

"Chúng ta sắp giàu to rồi! Anh vừa phát minh ra chiếc la bàn luôn chỉ hướng tích cực."

75. Bạn nên tập thói quen vui cười. Đời đã quá trang nghiêm, vậy tại sao chúng ta phải làm cho nó thêm nghiêm trang. Bạn cần biết cười đùa làm thư giãn tinh thần và khuây khoả trí não. Nụ cười sẽ diệt tan những mâu thuẫn và hiềm khích. Nó làm cho người ta dễ có thiện chí với mình. Thực ra, ít người nhận thấy giá trị của sự hài hước. Thái độ hài hước còn ích lợi hơn thái độ trang nghiêm. Giữ bộ mặt vui vẻ là cách khôn ngoan nhất. Chớ giả bộ kiêu kỳ. Không gì vụng về và đáng tức cười bằng một người kiêu kỳ và hãnh diện. Cho mình là một siêu nhân thì không gì vô lý bằng. Là con người, bạn cần phải biết cười hoặc ít ra phải biết mỉm cười để có thể nói rằng: đời thực sự đáng sống.

76. Hàng ngày, bạn cố gắng mở mắt chào bình minh với một nụ cười trên môi. Làm việc cau có thì khó thành. Tôi có quen một người: mỗi buổi sáng bắt tay vào việc, y giận dỗi hung hăng như một con chó dữ, đến trưa y dịu dàng và đến tối y mới bình tĩnh hẳn. Y mất khi chưa đầy 60 tuổi. Công việc kinh doanh của y sau trở nên thịnh vượng nhờ người khác quản lý khôn khéo hơn. Hãy

cố gắng khởi đầu mỗi ngày một cách vui vẻ, như thế bạn sẽ ít gặp khó khăn hơn.

77. Nên giữ mãi một tinh thần trẻ trung, đó là ân huệ của tuổi trẻ. Tinh thần trẻ trung cũng có giá trị như kinh nghiệm, nó là động lực đưa con người đi tới. Người có đôi mắt đăm chiêu, mặt mày thiểu não không bao giờ làm nên. Dù gì đi nữa, chúng ta cũng phải giữ sao cho "ngọn lửa trong tâm" cháy mãi suốt đời như nó rực cháy trong tâm hồn những trẻ thơ. Nhiều người mất niềm ham sống khi họ khó tìm thấy niềm thích thú để sống. Có thể sánh họ như chiếc ô tô chạy đường bằng thì khá nhưng khi phải leo dốc thì đuối sức ngay. Bộ máy bên trong của bạn phải là một cỗ máy khoẻ, có tài leo dốc.

78. Bạn cũng chớ để mất sự yêu đời, mất cảm giác sung sướng khi được sống. Bao giờ còn biết thưởng thức cuộc sống, còn tràn trề hy vọng, bạn sẽ còn tiến mãi. Trong bạn luôn có ngọn lửa đang cháy, đó là cao vọng, là mục đích theo đuổi. Nếu bạn tỏ ra chán nản thì ngọn lửa ấy dịu dần, thậm chí có thể tắt hẳn. Bạn cần nung sôi bầu nhiệt huyết. Gạt bỏ mớ tro tàn mang tên: chán nản, ngã lòng. Bạn phải giữ mãi thú yêu đời.

79. Bạn phải vượt lên sự suy nhược bởi nó sẽ dẫn đến chứng bệnh "mất máu" tinh thần mà chúng ta gọi là tính "bi quan". Bao giờ cũng có những người bi quan. Tinh thần chủ bại là một loại tai hoạ và một điều lầm lạc về tinh thần vì sự chán nản rất dễ lây nhiễm.

Dù gặp gian khổ đến đâu, bạn hãy hy vọng. Những tư tưởng lạc quan bao giờ cũng làm lợi cho chúng ta hơn những tư tưởng bi quan. Người bi quan tưởng rằng mình khôn ngoan nhưng thực ra

họ rất khổ. Bởi tin tưởng ở quyền lực của điều "thiện" bao giờ cũng hơn là tin tưởng ở quyền lực của điều "ác".

80. Chúng ta cũng cần có nhiệt tâm. Có nhiệt tâm là có vui vẻ và hơn nữa là có tinh thần đắc lực. Nó gieo ánh sáng vào cuộc sống chúng ta và đồng thời giúp chúng ta thêm nghị lực, hăng hái. Nó giúp chúng ta khỏi bị "chết khô". Nó ban cho chúng ta tư chất để điều khiển, để làm chủ cuộc đời. Người thiếu nhiệt tâm là người sống dở chết dở. Họ sống như không sống. Dù làm việc hay vui chơi bạn cũng cần phải nhiệt tâm, nhưng cũng nên nhiệt tâm một cách vừa phải.

81. Không nên để cho người khác thấy vẻ mặt chán nản thẫn thờ của mình. Rất có thể bạn gặp phải chán nản nhưng chớ bộc lộ ra ngoài. Đó là vì lợi ích riêng của bạn và cũng vì không nên để những người xung quanh bị lung lay theo. Bao giờ bạn cũng phải tỏ ra đầy hăm hở, đầy tin tưởng. Một cách tránh những tư tưởng hắc ám là xua đuổi nó đi. Dù có buồn rầu hay giận dữ đến đâu, khi gặp người khác bạn vẫn phải giữ bộ mặt tươi tỉnh. Đó là một bổn phận tinh thần.

82. Trong đời, chắc chắn có nhiều dịp bạn cần đến lòng can đảm và sự tinh khôn. Một tai hoạ bất ngờ hoặc một dịp may nào đó có thể đến bất thình lình. Bạn phải đủ can đảm để sẵn sàng gánh vác những trách nhiệm nặng nề ấy. Cũng rất có thể vì gặp một trở ngại nào đó trong công việc kinh doanh, bạn cần phải tiếp xúc với một nhân vật trọng yếu. Một cuộc khủng hoảng trong công việc kinh doanh có thể là may mắn để bạn vượt lên hàng đầu. Nếu đủ bình tĩnh và sáng suốt, bạn sẽ không bị thời cuộc đè bẹp. Trái lại, bạn có thể lợi dụng những bước khó khăn để tiến tới.

83. Mỗi khi gặp nguy hiểm, bạn phải dám đương đầu với nó. Thái độ ấy chứng tỏ một tâm hồn can đảm. Nếu có ai hăm doạ, bạn nên tìm gặp họ, không được khiếp sợ trước bất kỳ ai. Sự hèn nhát làm cho chúng ta bất lực. Thà mang tiếng liều lĩnh hơn là hèn nhát. Nhờ sức mạnh của ý chí, bạn có thể diệt trừ tính hèn nhát và trở nên can đảm. Để chứng tỏ giá trị của mình, bạn phải biết đương đầu với những nguy hiểm. Hãy cắn răng để tiến tới.

84. Không nên có thái độ kiểu cách và trang nghiêm. Chớ để mang tiếng mình là một ông kẹ ít ai dám gần. Xua đuổi kẻ khác là có hại cho ta. Trang nghiêm thái quá là một tật xấu, không phải là một đức tính. Tật ấy khó chịu cũng như tật say sưa. Lúc nào cũng nên bình dị, chân thành để giao thiệp, dù bạn có địa vị cao sang đến đâu.

85. Người biết tự trọng không bắt chước thái độ bọn lính hầu, xấc xược với kẻ dưới và luồn cúi trước người trên. Thói kiêu căng đã xô ngã nhiều người xuống vực thẳm. Thái độ độc đoán không thích hợp trong trường chính trị, trong giới doanh nghiệp và ngay trong đời sống xã hội.

86. Chớ xem rẻ hoặc miệt thị những người bình dân. Dù có tài ba lỗi lạc đến đâu, bạn cũng nên gần gũi họ. Nếu thấy rằng thói tự tôn mặc cảm có thể giúp ích cho bạn thì đó cũng là điều may nhưng không nên để cho người khác thấy. Những người chỉ thích giao du với những kẻ đồng hương đồng sàng thì khó mà thành công.

87. Nếu bản tính vốn độc lập lại thêm thói tự tôn mặc cảm, bạn phải khéo tập đức mẫn tiệp là người biết để ý đến ý kiến và tình cảm của kẻ khác. Nó giúp bạn tránh những cuộc xích mích rầy rà. Nếu đức mẫn tiệp lại được sự hiểu biết hỗ trợ, nó sẽ trở thành tính thành thực. Nếu tỏ ra thiện cảm với những người bạn giao tiếp, họ sẽ chú ý đến bạn một cảm xúc tích cực. Đường đời sẽ bớt chông gai nếu bạn biết cư xử một cách mẫn tiệp.

88. Không nên khoe khoang hoặc chỉ nên khoe khoang với "bà xã" của mình. Thói khoe khoang làm cho người khác nhận thấy tính tự tôn tự tại và như thế bạn sẽ bị mất thiện cảm. Dù bạn có muốn quảng cáo một món hàng đi nữa thì cũng chớ khoe khoang thái quá. Nếu bạn kinh doanh thật khá, có ai hỏi thì chỉ nên đáp: "Cũng kha khá vậy". Tóm lại, trong địa hạt nào ta cũng không nên khoe khoang thái quá. Không ai ưa những người khoe khoang.

89. Bạn phải biết nghệ thuật giao du. Đó là thứ nghệ thuật đáng quý. Nó mang hạnh phúc cho ta và có thể giúp ta nhiều cách. Chớ để mang tiếng là người "cau có". Không nên sống cô độc cũng chớ

làm cho người khác ít dám gần mình. Cuộc sống là những cuộc tiếp xúc liên miên. Trong giao tiếp, không được phép làm người khác bị tổn thương. Không phải chỉ tử tế với bạn bè (người man rợ cũng biết cư xử như thế) mà phải đối đãi tử tế với tất cả mọi người, dù là người ở địa vị thấp kém. Những cuộc đàm đạo bao giờ cũng có lợi ích, nó mở mang sự hiểu biết của ta và có thể mang lại tình thân mật. Biết giao du là một điểm lợi trong kinh doanh và cả trong nhiều lĩnh vực khác.

90. Muốn tạo uy tín với người khác, trước hết bạn cần biết mến họ, kính nể phẩm giá của họ. Trong khi giao tiếp, bạn phải dùng lời lẽ ôn tồn, kính cẩn. Trong thực tế, ai cũng có tính tự trọng. Một người vừa làm được chút công việc gì đó cũng có thể tưởng tượng rằng họ là một nhân vật. Nếu muốn lấy thiện cảm của họ thì khi mới tiếp xúc lần đầu bạn phải nhìn nhận cái giá trị mà họ nghĩ rằng họ có. Như thế không phải là nịnh bợ mà là vì lẽ phải và cũng vì phép xã giao.

91. Giao tiếp là một nghệ thuật quan trọng. Xét ra, chính sự của các nước trên thế giới đều chịu ảnh hưởng từ nghệ thuật ăn nói. Có thể chỉ là một câu chuyện phiếm, nhưng cũng có thể là một sự hợp tác giữa hai khối óc cao cả để thay đổi cục diện thế giới. Bạn phải tập nó một cách "đắc lực", nghĩa là trước khi nói phải biết mình muốn nói gì. Hãy tập nói về những vấn đề gì mình biết rõ. Trong buổi nói chuyện, càng ít nói chuyện riêng tư của mình càng hay. Cần biết nghe cũng như cần biết nói.

92. Khi đàm luận với một ai đó, bạn phải hết sức chăm chú nghe họ. Như thế là nhã nhặn, như thế là tạo cho người đó ấn tượng tốt về bạn. Đó cũng là một cách để thu phục nhân tâm. Nếu không biết lưu tâm đến người khác thì cũng không ai lưu tâm đến bạn. Không phải lưu tâm một cách giả dối theo lối các nhà chính trị mà bạn phải biết lưu tâm đến ý kiến, đến hạnh phúc của kẻ khác một cách chân thành. Đó là một trong những bí quyết để được mọi người yêu mến.

93. Đối với kẻ yếu, người bạc phúc hơn mình, bạn phải tỏ ra thiện cảm với họ, biết thương xót họ. Chính chúng ta đã bãi bỏ chế độ nô lệ và đặt ra quy chế đối đãi một cách nhân đạo với tù nhân, với súc vật. Chúng ta đã tỏ ra rất khoan hồng. Làm cho người khác phải khổ sở một cách quá đáng là một lỗi lầm không thể tha thứ.

94. Dù đã tiến đến một địa vị khá cao, bạn cũng chớ vội kiêu căng. Phải tỏ ra rằng bạn đã đủ sự chuẩn bị để đạt đến địa vị ấy. Tiến tới không có nghĩa là đạp lên đầu lên cổ kẻ khác. Tiến tới có nghĩa là

bạn đã được giao tiếp với nhiều người. Không nên miệt thị người dân bình dị và không có cao vọng. Dù sao, chúng ta cũng ở trong đám dân chúng, đang ở trong cái nhân loại đang quay cuồng trên quả cầu bé nhỏ này và chỉ có những gì mà chúng ta cùng chung sức làm ra mới có thể tạo nên thành công và hạnh phúc.

4
Tri thức

95. Nếu không biết phát triển khả năng cũng như thu thập tri thức chuyên môn, bạn mãi chỉ là một lao động giản đơn. Bạn không thể trở nên giỏi giang và chưa xứng đáng đảm nhận một trách nhiệm quan trọng. Nếu ỷ lại vào người chủ để họ rèn luyện bạn trở thành giỏi giang, bạn cũng phải tốn tiền và như thế bạn phải nhận giúp việc cho họ với một mức lương rất thấp. Bất luận người nào muốn hưởng lương cao cũng phải biết phát triển tài năng và tri thức của mình.

96. Bạn phải biết thu thập, tích trữ những "giá trị" bản thân. Đó là mục đích của một cuộc sống lao động hiệu quả. Những "giá trị" đó là tài năng, là những tri thức có thể dùng, có thể đem bán. Giữa người này với người kia thường tồn tại một sự cách biệt to lớn. Bởi chỉ có một vài người biết thu thập những "giá trị" vô giá, còn rất nhiều người khác lại không đáng giá một xu. Đồng lương chúng ta nhận sẽ tuỳ thuộc yếu tố quan trọng này, đó là công việc mà chúng ta đang làm có nhiều người khác làm được không? Bạn sẽ được trả giá cao hơn nếu công việc đang tiến hành ít người có thể làm được. Đó là lý lẽ thực tiễn để chúng ta thấy cần phải phát triển tài nghệ và tri thức. Bạn phải trở nên có "giá trị".

97. Cần phải nhắc bạn một điều là có nhiều lương tri và đạo đức thì vẫn chưa đủ. Nó phải là một nền tảng, trên đó người ta có thể phát triển và thành đạt. Dù khả năng đến bậc nào, nếu thiếu lương tri bạn có thể làm hỏng cuộc đời. Tuy thế, trong môi trường doanh nghiệp, trong địa hạt khoa học hay mỹ thuật cũng thế, chỉ có lương tri thôi chưa đủ. Lương tri không thể thay thế những tri thức chuyên môn. Nó chỉ là một cớ rất tiện lợi để cho những người không làm nên trò trống viện dẫn, tự bào chữa cho sự bất lực của họ. Bạn cần có lương tri nhưng cũng cần có nhiều tri thức và tài năng.

Anh có năng lực nhưng không có đạo đức kinh doanh. Tôi sẽ thuê một bác sĩ giỏi nhất thành phố này để cấy ghép đạo đức cho anh.

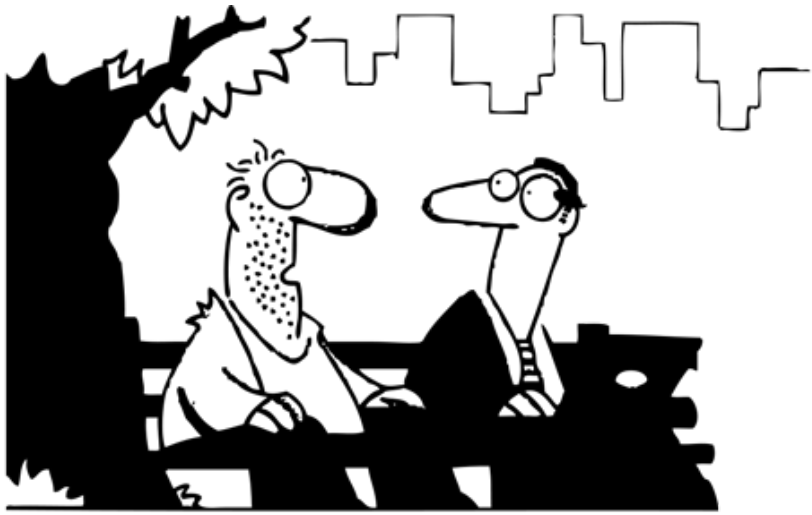
98. Có một quy tắc mà những người dưới ba mươi tuổi nên áp dụng là dành nửa thời giờ của mình để học và một nửa để giải trí. Ai cũng cần học, nhưng ai cũng cần giải trí. Giải trí cần thiết nhưng học cũng cần không kém. Trong kinh doanh, doanh nghiệp nào cũng có sách vở và những lớp học. Bạn nên đi học, nên đọc sách, nên tìm hiểu, nên trưởng thành, vừa học vừa chơi.

99. Công việc bạn làm không quan trọng bằng cách bạn làm. Dù làm một công việc gì bạn cũng phải nghiên cứu trước. Bạn phải làm cho đàng hoàng và làm đến cùng. Một công việc dù đơn giản đến mấy cũng có thể làm khéo léo hay vụng về, làm theo cách khôn ngoan hay ngờ nghệch. Bất cứ công việc nào cũng đòi hỏi ít nhiều sự khéo léo. Luôn luôn có một cách hay hơn nữa để làm một công việc. Chỗ kinh doanh hiện giờ sẽ trở nên thành công hơn nếu bạn biết cách làm việc và làm hiệu quả. Nó là bàn đạp để bạn tiến lên một công việc, một chức vụ lớn lao hơn. Hiện giờ, người ta thử bạn, coi có xứng đáng tiến lên cấp trên chăng. Người chủ luôn cho cơ hội để bạn chứng tỏ rằng mình là một người tài giỏi.

100. Bạn chưa nghiên cứu kỹ công việc mình làm tức là chưa học

được kỹ thuật và công nghệ của nó. Lúc đó, bạn chỉ được coi như một "tay mơ" hoặc một người máy. Làm việc một cách "tài tử" trong nghề bao giờ cũng hỏng việc, còn người máy chỉ biết làm việc như cái máy, không chút suy nghĩ. Bạn phải nỗ lực để trở nên một người chuyên nghiệp, một tay nhà nghề, sành sỏi. Bạn có thể giữ chỗ làm hiện giờ với đôi chút cố gắng song bạn phải cố gắng làm công việc ấy theo cách hay hơn những người khác đã làm. Đó là cách khôn ngoan để bước chân vào nghề. Đó cũng là cách nâng từ bậc nghiệp dư lên thành người chuyên nghiệp.

101. Bạn nên nhớ kỹ điều này, bất luận trong công việc gì dù nhỏ hay lớn cũng có phần kỹ thuật của nó. Trong mỗi công việc ít ra có ba mươi sáu cách làm vụng về và chỉ có một cách làm hay và khôn ngoan. Trong mỗi bài toán thường chỉ có một lời giải đúng. Chỉ có một cách đánh bản nhạc cho đúng, chỉ có một lối gói hàng cho khéo cũng như chỉ có một lối phục vụ khách hàng hiệu quả. Muốn tìm ra cách đó, bạn phải nghiên cứu công việc mình làm và lắng nghe lời chỉ bảo của những nhà chuyên môn. Bất luận công việc bạn làm hiện giờ là công việc gì, nó cũng đòi hỏi sự khéo léo. Chỉ khéo vừa vừa chưa phải là khéo. Muốn làm việc hiệu quả, trước hết bạn phải tìm cách làm việc để đạt được nhiều kết quả mà ít hao tốn công sức và thời gian.



Tôi chê bai ông chủ thẳng thắn quá nên ông ta thay vị trí của tôi bằng một con búp bê đội mũ len.

102. Bạn phải học hỏi từ những người đã làm nên. Chơi thể thao hay kinh doanh cũng vậy. Giá trị của những lời chỉ bảo còn phải tuỳ ở người cho ta những lời khuyên ấy. Về thể thao, chúng ta nên

học hỏi từ những tay vô địch. Về kinh doanh chúng ta nên học hỏi từ những người đã thành công. Không ai có thể dạy ta chơi thể thao hoặc kinh doanh nếu họ chỉ hiểu biết qua sách vở hoặc chẳng làm đến nơi đến chốn. Một giáo sư phải vừa có kiến thức uyên bác vừa có kinh nghiệm thực tiễn thì lời dạy của ông mới có giá trị.

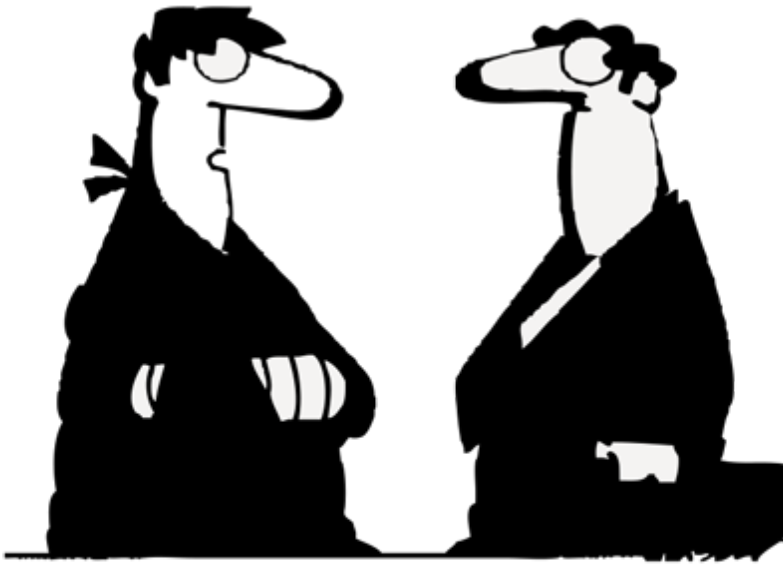
103. Một lỗi lầm thông thường là chúng ta có thói quen hay đánh giá quá cao kinh nghiệm của bản thân. Kinh nghiệm là con dao hai lưỡi, nó vừa giúp nhưng cũng vừa cản trở sự sáng tạo của bạn. Những kinh nghiệm ấy có những khi không giá trị gì cả và lại là những chướng ngại vật, ngăn cản sự tiến bộ của chúng ta. Giá trị những kinh nghiệm của bạn còn tuỳ nguồn gốc của nó. Nếu bạn chỉ biết một cách mù quáng ý kiến hoặc phương pháp làm việc của đồng nghiệp, thì những kinh nghiệm ấy chỉ làm hại hơn là giúp ích. Khư khư bám víu theo mớ kinh nghiệm, chúng ta không thể giúp mình cải cách hoặc sáng tạo. Biết khai thác những kinh nghiệm nhưng không quá lệ thuộc vào nó, bạn mới có những tiến bộ và sáng tạo.

104. Những kinh nghiệm của bạn vị tất đã có giá trị. Nó có thể gây thiệt thòi và cản trở bạn hơn là mối lợi. Giá trị của nó còn tuỳ khả năng hấp thụ của bạn, tuỳ tri thức và tài giỏi từ những ông thầy dạy bạn. Có người suốt đời lăn lộn trong thương trường mà chẳng bao giờ học được thuật kinh doanh. Những ý tưởng mới mẻ, những phương pháp, những sáng chế mới liên tục ra đời nên kinh nghiệm dễ thành cổ hủ và lạc hậu. Trong thế giới biến chuyển rất nhanh hiện nay, không ai có thể tự hào rằng mình đã có đủ kinh nghiệm. Mọi người đều phải cập nhật cho mớ kinh nghiệm ấy kịp với thời đại.

105. Trong cuộc sống, nhiều khi chúng ta phải học lại cách thực hiện một công việc mà chúng ta đã từng làm. Khi bạn đã tìm thấy một lối làm việc hay hơn, hãy vứt bỏ lề lối cũ. Giới công nghệ đã từng bị đảo lộn bởi phương pháp sản xuất dây chuyền của Henry Ford. Phương pháp sản xuất trước đó vừa tốn kém, vừa chậm, chất lượng kém và hiệu suất thấp. Kể từ đó, giới khoa học công nghệ đã sáng chế ra nhiều sản phẩm mới lạ. Rồi đây, tương lai người ta chưa biết những nhà sáng chế còn tạo ra những gì nữa. Bởi thế, bạn phải luôn luôn sẵn sàng để áp dụng những sáng tạo mới, để nghiên cứu những phương pháp mới.

106. Bạn phải giữ sao cho mớ kinh nghiệm bản thân luôn mới để theo kịp thời đại. Đó là một quy tắc quan trọng nên nhớ, nhất là khi bạn có tuổi. Trong thế giới luôn luôn biến chuyển, một phần lớn kinh nghiệm của ta sẽ biến thành vô dụng và nó làm hại hơn

là giúp ta. Có những thứ được xem là hữu ích 10 năm trước thì giờ đây có thể trở nên vô dụng. Thường thì kinh nghiệm dễ trở thành bức rào ngăn cản sự tiến bộ và cải cách. Xét kỹ, nó chỉ là một mớ kiến thức của thời đại đã qua. Nó thuộc về lịch sử và ít có giá trị. Muốn kinh nghiệm giúp ích cho mình, bạn nên thường xuyên kiểm soát và làm mới nó.



Tất nhiên là tôi nhớ anh. Anh là nhân viên tiếp thị sản phẩm trong sự kiện tối qua với cái bắt tay RẤT CHẶT.

107. Không nên nuôi ảo vọng điên cuồng: con người hoặc doanh nghiệp của bạn là độc nhất vô nhị. Ảo vọng này sẽ gây tai hại không nhỏ. Nó làm cho chúng ta không còn tha thiết nghiên cứu về người khác, những doanh nghiệp khác. Thật ra, tuy một vài doanh nghiệp có những đặc điểm riêng biệt không giống với bất kỳ doanh nghiệp nào, nhưng ít ra 80% doanh nghiệp đều tương tự nhau. Phần đông các doanh nghiệp thường có những nhân viên làng nhàng, những máy móc làng nhàng, những sản phẩm làng nhàng. Cũng như "quy luật của sức khỏe" có thể áp dụng với bất kể người nào thì "tinh thần đắc lực" cũng có thể áp dụng cho bất cứ một doanh nghiệp nào.

108. Dù làm bất cứ ngành nghề nào, người thành công phải là người có khao khát, đam mê và ham học hỏi. Chiến thắng không đồng hành cùng sự nhanh nhẹn (như trong câu chuyện ngụ ngôn *Rùa và Thỏ*), chiến thắng không phải lúc nào cũng song hành với

sức mạnh (như truyện *David và Goliath*) và chiến thắng cũng không phải là vì mức giá thấp nhất (như sự chênh giá giữa xe Yugo và xe Mercedes). Chiến thắng nằm ở chính sự tự tin, có trách nhiệm và quan trọng nhất là tinh thần tự học hỏi. Bí quyết này không quá phức tạp nhưng không phải ai cũng nỗ lực và thực hiện được. Khi mắc sai lầm, chúng ta thường đổ lỗi cho người khác. Tại sao chúng ta không tập thói quen học hỏi từ thất bại. Thất bại dù lớn hay nhỏ đều không thể tránh khỏi, vì thế, hãy chuyển cụm từ "Tôi thất bại" thành "Tôi học được rằng đừng bao giờ lặp lại điều ấy" – đó quả là một sự khác biệt lớn lao.

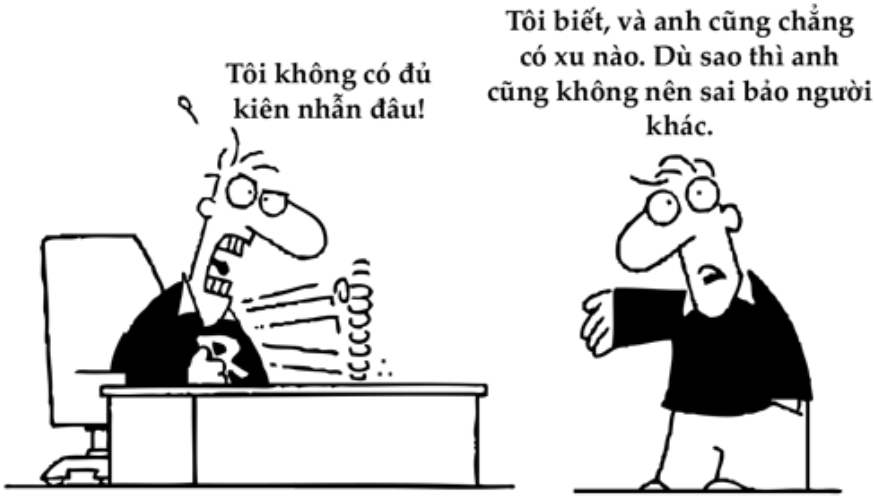
109. Bạn luôn luôn phải để tâm nghiên cứu doanh nghiệp của mình. Kẻ nào tự hào rằng đã biết rõ doanh nghiệp của mình từ chân tơ đến kẽ tóc, kẻ đó đã phạm một lỗi lầm rất đắt giá. Từ thiết bị, nhân sự đến chiến lược, quản lý doanh nghiệp, có biết bao điều cần biết cho nên không ai có thể hiểu biết rành rẽ tất cả. Thường có khi phải nhờ một người ngoài cuộc chỉ bảo, chúng ta mới thấy một điểm nào đó hiện sờ sờ trước mắt nhưng vì thói quen chúng ta đã không nhìn thấy. Sự hiểu biết quý giá hơn hết là sự hiểu biết về công việc kinh doanh của mình.

110. Bạn phải nghiên cứu những mặt hàng kinh doanh. Dù sản xuất hoặc bán bất kỳ sản phẩm nào, bạn phải nghiên cứu nó. Bạn nên mua nhiều sách vở nói về nó, bạn có thể học hỏi từ những người từng trải. Bạn phải sẵn sàng để có thể trả lời một câu hỏi về sản phẩm ấy, để khi bị ai vặn hỏi, bạn không phải trả lời bằng một câu vô vị "Tôi không biết". Những sản phẩm bạn bán đều phải có những ưu điểm. Bất cứ công việc nào cũng đòi hỏi ít nhiều tri thức chuyên môn.

111. Trước khi đảm nhận một chức vụ mới hoặc bắt tay vào một công việc kinh doanh mới, bạn phải khởi sự bằng cách học lấy những gì cần thiết. Không được phép khởi nghiệp một cách tài tử. Nhưng cũng chớ học hỏi bằng phương pháp vừa lâu lắc vừa tốn kém là: cứ thử làm, nếu hỏng sẽ rút kinh nghiệm. Lối học đắt đỏ nhất là: lỗi lầm. Lối học nhanh chóng nhất và rẻ tiền nhất là học bằng cách xem sách hoặc theo học những lớp chuyên nghiệp. Phải biết tiếp thu kinh nghiệm của kẻ khác. Đọc hết năm cuốn sách, có thể biết nhiều hơn năm năm bạn trải qua để tự đúc rút lấy kinh nghiệm.

112. Khi xét một báo cáo kinh doanh, bạn nên phân biệt những "sự thật" ẩn sau những con số. Sau mỗi báo cáo kế toán là nhân viên, là bộ máy, là con người, là quy trình trong công ty bạn. Những con số sẽ chỉ cho bạn thấy những nhân viên nào đáng

khen thưởng, những nhân viên nào cần phải cải thiện hoặc sa thải. Trong nguyên tắc chỉ huy một doanh nghiệp: chỉ để ý đến những con số mà không đếm xỉa đến vấn đề "con người" thì chưa đạt. Những con số chỉ là dấu hiệu để hướng dẫn chúng ta trong lối dụng người.



113. Trước khi quyết định một việc quan trọng, bạn phải tự hỏi mình: "Tôi đã có những chỉ dẫn cho việc này chưa? Tôi đã học những điều tôi cần chưa?"

Nhiều người đã quyết định theo ý kiến của người khác hoặc theo sở thích riêng. Cách quyết định đúng đắn là phải xem xét sự kiện và con số. Đứng trước một vấn đề quan trọng, chúng ta cần phải cân nhắc kỹ càng rồi hãy quyết định. Cũng có thể đôi khi chúng ta quyết định một cách may rủi mà cũng nên việc, song nếu quyết định theo cách đó, chúng ta thường chỉ chuốc hận.

114. Bạn không nên hành động bằng cách dựa vào những ý tưởng hoặc những linh cảm chưa được chứng thực. Nếu vì lo sợ mà hành động, chắc chắn bạn sẽ thua lỗ. Nỗi lo sợ là một cố vấn vụng về. Nếu một người vì hoảng sợ mà phải bán lại doanh nghiệp của họ, thì chắc chắn họ phải bán rẻ như bèo.

Thà mang tiếng đa nghi còn hơn là mê tín. Không nên tin hay hành động gì nếu bạn chưa có một bằng chứng chắc chắn về vấn đề đó. Hành động mà cầu mong may mắn thì rất bấp bênh. Bạn chỉ nên quyết định theo những gì đã biết và hiểu rõ, chớ căn cứ trên những gì bạn chỉ cảm thấy hoặc tin vậy.

115. Bạn chỉ nên quyết định bằng cách dựa theo những sự kiện, không nên dựa theo dư luận hoặc võ đoán. Một dư luận không chắc thì không nên tin theo. Lần lượt nhiều tín ngưỡng và niềm tin của quá khứ bị bác bỏ. Khoa học đã dạy chúng ta điều khiển cuộc sống bằng cách dựa vào những sự kiện. Những quyết định khôn ngoan là những quyết định dựa vào sự hiểu biết của bạn, không phải võ đoán.

116. Trước khi đưa ra một quyết định quan trọng, bạn nên kiểm tra lại những thông tin đã có. Phải điều tra, nghiên cứu những sự kiện và số liệu. Việc tranh cãi không có ý nghĩa bằng việc điều tra. Không phải có 5, 6 người nào đó có ý kiến giống nhau mà có thể cho rằng họ đúng lý hơn là ý kiến của một người. Một công cuộc kinh doanh cần phải được quyết định theo sự kiện và con số, không phải theo những cuộc bàn cãi. Giá trị của một ý kiến còn tuỳ theo những hiểu biết của người đã phát biểu ý kiến ấy. Không nên quyết định chỉ vì bạn có quyền quyết định hoặc chỉ vì nó hợp với sở thích. Trước hết, bạn phải tìm ra những nhận xét về các sự kiện và dữ liệu có được.

117. Chớ vội nói: "Tôi không có thời giờ để xem sách", như thế chẳng khác nào bạn nói: "Tôi không có thời giờ để ăn". Trí não bạn cũng như thể xác, đều cần được nuôi dưỡng. Muốn mở mang trí óc mà chỉ đọc những báo chí giải trí hay thứ văn học tình cảm lãng mạn là không đủ. Những ý kiến hữu ích nhất thường chứa đựng trong một cuốn sách và giá tiền một quyển sách đâu có đắt hơn giá tiền một chỗ ngồi trong rạp hát. Ít ra mỗi tuần bạn phải mua một cuốn sách bổ ích, đó là một thói quen tốt. Bạn cần thường xuyên tiếp tế cho khối óc những nguyên liệu cần thiết.

118. Đọc nhiều vẫn chưa đủ. Trí tuệ và kiến thức còn tuỳ vào những gì bạn đọc. Nếu chỉ đọc những báo chí, hoặc tạp chí vô bổ, thì bạn chưa được gọi là người biết đọc sách. Bạn cần đọc cả những sách, báo khảo cứu, hay về lịch sử, địa lý. Rất nhiều người nhờ đọc một cuốn sách mà làm nên sự nghiệp. Qua bao nhiêu thế kỷ, có bao nhiêu người gom nhặt những tri thức của họ để giãi bày trong sách vở. Cả một kho tàng khoa học mở cửa sẵn, nếu bạn biết đọc những sách tốt. Nếu chưa biết đọc sách đúng đắn, bạn chưa thể tiến bộ, cũng chưa thể cho rằng mình có văn hoá.

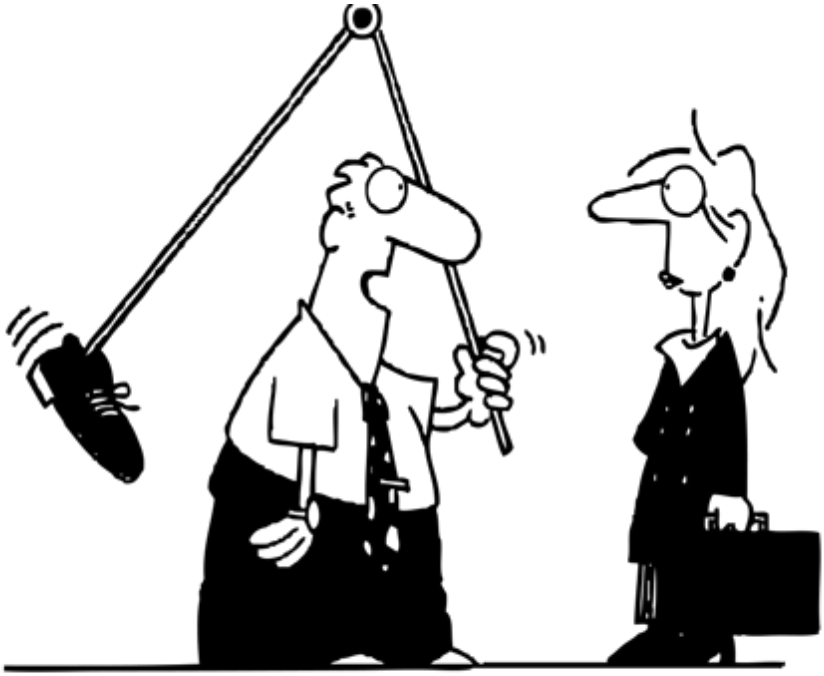
119. Nên đọc những sách hữu ích. Dù làm nghề gì đi chăng nữa, cũng có hàng tá sách vở có thể giúp bạn học hỏi. Học bằng cách tự mình rút lấy kinh nghiệm thì vừa lâu lắc, vừa đắt đỏ. Cuộc sống quá ngắn ngủi, chúng ta cần đọc sách để thu lấy kinh nghiệm của kẻ khác. Ở nhà trường, người ta chỉ mở ra cho con đường học vấn

nên khi ra trường, bạn còn phải tiếp tục học hỏi bằng cách xem sách, báo. Người chỉ đọc những báo chí vui cười chưa phải là người biết đọc. Đôi mắt phải mang đến cho họ những tri thức. Trí nhớ của họ phải chất chứa những hiểu biết có xếp đặc lớp lang, không phải những tri thức phôi phai, nông cạn.

120. Sách hữu ích có nhiều loại, bạn đều có thể xem nhưng trước hết cần phải có cái nhìn tổng thể. Loại sách ấy cho chúng ta thêm phấn khởi, thêm kiến thức. Nó ghi lại những công trình vĩ đại, nó vạch rõ cho ta thấy: những gì mà sức một người có thể làm. Nó làm chúng ta thêm hăng hái và quyết tâm.

121. Trong khi xem sách, bạn có thể bỏ qua những sách bàn về triết học, huyền bí học. Chưa chắc bạn khôn ngoan hơn khi nghiên cứu những vấn đề mà các triết gia như Kant, Hegel hoặc Shopenhauer đã viết. Triết học siêu hình là một môn học khó khăn và vô bổ. Các nhà triết học viết để cho những triết gia xem thì được, nhưng bạn không nên để đầu óc bị những triết thuyết mù mờ bao phủ.

122. Bạn nên đọc sách một cách đắc lực. Trong khi đọc, nếu gặp một ý tưởng làm bạn chú ý, nên ghi chép và đánh dấu lại, hoặc chép lại các đoạn hay vào một cuốn sổ tay. Nếu sách đó là của riêng, bạn có thể gạch chân hoặc đánh dấu những đoạn cần nhớ. Nếu có đoạn nào gợi cho bạn những hành động, nên xếp sách lại trong đôi phút để suy nghĩ, rồi ghi ra những gì bạn định làm. Phải biết dùng một cuốn sách hữu ích như một người cố vấn. Nếu nó nêu ra những điều hữu ích, bạn phải tự hỏi: "Tôi có thể dùng điều ấy để phát triển công cuộc kinh doanh của tôi, để củng cố sự nghiệp của tôi không?" Phải có mục đích trong khi đọc sách.



Đây là công cụ tạo động cơ mà tôi mới phát minh ra. Nó trông giống CỦ CÀ RỐT VÀ CÂY GẬY mà tôi đã đọc ở đâu đó nhưng rất hiệu quả đấy.

123. Vì lợi ích chung mà cũng vì lợi ích riêng, bạn phải biết vừa làm một người học trò vừa làm một ông thầy. Bạn đã từng học hỏi với người thầy thì bạn cũng có một trách nhiệm tinh thần là chỉ bảo lại cho người khác những gì đã học hỏi. Bất luận cuộc kinh doanh nào được tồn tại, đều nhờ người chủ biết luôn luôn nghiên cứu, học hỏi và chỉ bảo nhân viên. Biết chỉ huy không phải là dùng quyền hành của mình, biết chỉ huy còn có nghĩa là biết chỉ bảo và dạy dỗ. Nếu chỉ biết dạy dỗ, bạn chưa phải là một người chỉ huy giỏi. Trong khi dạy dỗ, chúng ta cũng vừa học hỏi.

124. Học từ những người tài giỏi hơn ta, và dạy dỗ lại cho những người kém hơn ta. Đó là sự tương tác phải có giữa các tầng lớp xã hội. Người nào có thể dạy dỗ ta một điều gì, đương nhiên họ đã trên ta một bậc trong lĩnh vực ấy. Giá trị của mỗi người là ở trình độ tri thức, không phải ở huyết thống cũng không phải ở địa vị xã hội của họ. Một người thợ máy có thể dạy bạn cách sử dụng chiếc máy và như thế người thợ ấy đã trên bạn một bậc trong lĩnh vực đó. Khi bạn biết học từ những người giỏi hơn và biết dạy bảo lại kẻ khác, bạn đã đóng một vai trong sự phát triển của cuộc sống.

125. Muốn giải quyết nhiều vấn đề, bạn phải nỗ lực tìm tòi. Phải biết dùng hai câu hỏi "Tại sao?", "Bằng cách nào?". Khi nghiên cứu, bất luận về vấn đề nào, bạn cũng nhận thấy rằng mình cần phải hiểu biết rõ hơn. Và suốt đời, bạn cũng vẫn thấy mình chưa biết rõ, cần học hỏi thêm. Có thể sánh bạn như một điều tra viên, điều cần biết không tự nhiên đến, bạn phải đi tìm.

Tôi đang tìm kiếm một người có thể trả lời bất cứ câu hỏi nào của tôi.
Vậy thì anh không nên tốn thời gian tìm làm gì. Vì người có thể trả lời được TẤT CẢ những câu hỏi của anh chỉ có thể là ANH.

126. Trong khi nghiên cứu học hỏi, bạn nên dùng phương pháp của nhà hiền triết Hy Lạp Socrate: luôn luôn đặt ra nhiều câu hỏi. Cách đây 24 thế kỷ, Socrate đã biết đặt ra những câu hỏi và ông đã nổi tiếng là người khôn ngoan nhất trong thời ấy. Nhưng ở thời ông cũng như thời bây giờ, người ta thường có quan niệm rất sai lầm về đức khôn ngoan. Ông chính là một bậc đại sư và chỉ giảng dạy bằng cách đặt ra những câu hỏi. Ông thu thập nhiều kiến thức qua những câu đáp của các môn sinh, và ông đã tập cho dân chúng thói quen nghiên cứu những sự kiện, nhờ đó dân chúng bớt tin những lời đồn nhảm.

127. Khi nghiên cứu một điều gì đó, bạn phải nghiên cứu từ nguyên nhân đến kết quả. Nhà bác học Darwin đã làm như thế và tìm ra nguyên tắc của sự tiến hoá. Ông đã đặt nền móng cho một khoa học và mang lại cho chúng ta chân lý để thay thế những truyện thần bí. Biết xét từ "nhân" đến "quả" của một việc tức là biết dùng phương pháp khoa học. Tức là biết dẹp những thành kiến, những lối làm việc mù quáng qua bên để tìm những sự kiện. Trong việc tư duy, cũng có thể áp dụng phương pháp này và kết quả bạn thu nhận được sẽ vượt trên sức tưởng tượng.

128. Khi bước chân vào một lĩnh vực nào đó, bạn nên tìm một người thật tài ba để học hỏi hoặc đọc sách vở họ đã soạn. Giá trị những hiểu biết của bạn tuỳ thuộc giá trị người thầy dạy bạn. Trước tiên, bạn phải học hỏi với những nhân vật trọng yếu trong ngành, nếu bạn muốn sau đó có đủ tư cách để lãnh đạo kẻ khác. Đó là một nguyên tắc của khoa học đắc lực: nguyên tắc nhờ những cố vấn lành nghề.

129. Trên đời này, chỉ có nhà khoa học là người có đầu óc thực tiễn, sáng tạo và giúp ích cho nhân loại nhiều nhất. Hiện nay, những công nghệ tối tân đều phát sinh từ phòng thí nghiệm. Những nhà hoá học kỹ nghệ đã chế tạo ra rất nhiều chất mới. Họ đã đảo lộn lối chế tạo truyền thống. Chưa ai biết rõ những năm tới đây họ sẽ còn công bố những gì mới mẻ nữa. Họ đã mang đến cho chúng ta nhiều tri thức mới, nhiều khả năng mới. Chính những nhà khoa học này đã giải quyết vấn đề và đem lại cho chúng ta một ngày mai tốt đẹp hơn.

130. Bạn nên luôn mang theo mình một cuốn lịch nhỏ và một cuốn sổ tay. Cuốn lịch không đủ chỗ để ghi chép những "ý tưởng và nhận xét" nên bạn cần có thêm cuốn sổ tay. Bạn có thể cắt những bài báo cần giữ lại rồi dán chúng vào những bài ấy vào một tập sách. Nếu tự mình dán lấy thì tập sách ấy sẽ rất đắt giá. Nên giữ hoặc ghi lại tất cả những gì có thể giúp cho bạn sau này.

131. Bạn hãy cảm ơn những người đã cho bạn cơ hội được sống trong một nước mà mỗi người đều được tự do học hỏi. Thời xưa người ta bị chế ngự bởi tín ngưỡng mà hiện giờ khoa học đã chỉ rõ sự sai lầm cho những người thuộc ba bốn thế hệ gần đây. Ngày nay, bạn được hoàn toàn tự do học hỏi. Bạn nên khôn ngoan sử dụng ân huệ ấy.

132. Bạn cần phải học và phát triển con người bạn suốt đời. Không bao giờ nói: "Tôi đã biết đủ rồi, không cần học nữa." Luôn luôn còn những ý tưởng mới, những sự kiện mới để bạn học hỏi. Thiếu một phần tri thức, bạn sẽ bị lỡ thời. Đến ngày cuối cùng trong đời, bạn vẫn phải mở rộng những cánh cửa sổ của trí óc. Khi có tuổi, bạn cũng cần biết thụ cảm. Cuộc sống ngắn ngủi quá mà chúng ta còn quá nhiều điều phải học.

133. Những gì bạn đã biết so sánh với những gì chưa biết thì không thấm vào đâu. Hãy nhớ điều này để đừng bao giờ ngưng việc học hỏi. Nếu bạn biết rõ những gì bạn chưa biết, bạn sẽ là người khôn ngoan nhất đời. Ngôn ngữ của một nước tiến bộ gồm có ít nhất là 400.000 từ, nhưng có bao nhiêu người hiểu rõ được

20.000 từ? Hiện giờ, chúng ta có thể kéo dài tuổi thọ hơn xưa đôi chút, song những gì mà chúng ta cần hiểu biết thì gia tăng quá nhiều. Bao nhiêu thế hệ nhà tư tưởng đã thu thập, gom góp tri thức, chúng ta không đủ thời giờ để học hỏi. Người điên nhất là người không chịu học hỏi.

5
Tư tưởng

134. Chớ quên rằng: phần quý nhất trong con người là khối óc. Bạn được hưởng quyền tư duy, không ai có thể truất quyền ấy. Khối óc của bạn phải được đặt dưới sự kiểm soát của ý chí và trí nhớ. Không nên tư duy máy móc theo một lối cổ truyền lỗi thời. Nhiều điều người ta chỉ dạy là chưa hoàn hảo. Nếu quyết tâm tìm chân lý, bạn sẽ thoát khỏi những điệp khúc cũ mèm từng làm hại nhân loại. Bạn có thể làm nhiều việc nhưng có một việc bạn không thể bỏ qua: *Biết Tư Duy.*

135. Loài vật chỉ có thân xác, chỉ có những cảm giác, nhưng bạn có được một khối óc. Nếu bạn không biết dùng nó thì bạn hơn gì loài vật? Chính nhờ biết tư duy mà bạn trở thành một con người. Khối óc bạn phải kiểm soát tình cảm và thân xác bạn, nó bắt buộc ý chí bạn làm việc. Địa vị của bạn, thành công của bạn, sức khoẻ của bạn và cá tính của bạn đều tuỳ thuộc cách bạn điều khiển khối óc. Một người tư duy như thế nào thì họ trở thành thế ấy.

136. Quyền lực tư duy tuỳ thuộc một phần khối óc bạn được hưởng khi chào đời nhưng hầu hết là do nỗ lực của bản thân trong suốt cuộc đời. Bạn phải tự buộc mình cách tư duy. Tư duy là một công việc nặng nhọc, chỉ học hỏi và ghi nhớ chưa phải là biết tư duy. Tư duy cũng không phải là mơ mộng hoặc thả hồn đi từ vấn đề này sang vấn đề khác. Tư duy phải có tính cách sáng tạo. Khi quyết định làm một công việc gì đó, bạn phải tư duy. Khi soạn một cuốn sách, sáng chế một cỗ máy, hay tổ chức một công cuộc kinh doanh, bạn đã vận dụng cách tư duy. Người ta tư duy nhiều hơn khi phải giải quyết các vấn đề trong cuộc đời.

137. Bạn luôn luôn phải bắt khối óc hoạt động. Chớ vội thu hẹp tư duy của mình. Nó là tài sản riêng thuộc về bạn. Bạn có thể bắt khối óc hoạt động bằng cách quan sát hoặc bằng cách đọc những cuốn sách có ích cho sự học hỏi. Phải biết nghĩ đến những gì thú vị hơn là ăn uống, hát hò hoặc hút thuốc lá. Người chỉ nghĩ đến miếng cơm, manh áo và nhà ở chỉ là một người tầm thường. Những mục đích nhằm đến sẽ thành công hay thất bại tuỳ thuộc vào tư duy của bạn, tùy thuộc bạn có đủ ý chí để bắt khối óc hoạt động, phát triển và buộc nó quyết định thi hành hay không.

138. Bạn cần phải phát triển khối óc. Nó có thể thụ động như một cái đĩa hát hoặc hoạt động như một con chíp điện tử. Khối óc của nhiều người thường bị tê liệt. Người ta nhận thấy khối óc của nhiều người chỉ được sử dụng trung bình 10%. Khối óc bạn chỉ hoạt động khi quan sát, khi bạn biết nghiên cứu, suy nghĩ về các sự kiện, ý tưởng, khi tìm cách giải quyết các vấn đề, hay đọc những sách bổ ích, khi thử tìm cách cải thiện một điều gì, một việc gì đó,...

139. Bạn nên tập thói quen kích thích khối óc, không được để tê liệt. Nếu thỉnh thoảng bạn không biết rồ máy, một chặp sau nó sẽ hết cựa quậy. Món thuốc rất hay để kích thích khối óc là: Phải đặt ra một mục đích cao quý nào đó để bạn đeo đuổi. Phải có một cái bia để nhắm. Cao vọng giúp khối óc hoạt động, cũng như những cuộc đàm luận với hạng người khôn ngoan, cũng như việc nghiền ngẫm những sách vở tốt, cũng như việc làm một công việc khó khăn hoặc giải quyết một vấn đề mắc mỏ. Thuốc phiện và rượu làm tê liệt khối óc. Những món thuốc độc đó cho ta một cảm giác khoan khoái nhưng sau đó làm lu mờ tư tưởng của chúng ta.

140. Mỗi ngày, bạn nên làm một công việc gì đó có tính chất sáng

tạo. Đó cũng là một dịp để bạn khỏi mất thời giờ làm những công việc rập khuôn hoặc chơi bời. Ghi trên giấy một ý nào mới mẻ, đó là một công việc sáng tạo. Tìm ra những sự kiện mới, đó cũng là một công việc sáng tạo. Ví dụ, bạn dành nửa giờ để huấn luyện người cộng sự, hay suy nghĩ về chương trình cải tổ công việc kinh doanh của mình, đó cũng là biết làm việc sáng tạo. Như thế mới có thể nói bạn đã không phí thời gian trong ngày.

141. Bạn phải gia tăng ý tưởng. Điều quan trọng là những ý tưởng phát ra từ khối óc của bạn chứ không chỉ là những ý tưởng bạn thu vào. Phải biết sử dụng thích đáng những tri thức của mình. Khối óc cứng đơ của vị giáo sư uyên thâm không hữu dụng bằng khối óc hoạt động của một người thợ máy. Giá trị của một xưởng máy tuỳ thuộc sản phẩm nó sản xuất ra hơn là những nguyên liệu đầu vào để chất đống.

142. Nên làm cho người ta nhận thấy bạn là người có nhiều "ý tưởng" mới. Nếu là công nhân, bạn có thể làm cho ông chủ để ý đến bằng cách đưa ra những "sáng kiến" hay để cải tiến công việc đang làm. Nếu làm chủ, bạn sẽ làm cho khách hàng và đối tác chú ý đến công việc kinh doanh bằng cách áp dụng những ý tưởng mới.

"Tôi đói!"
Không phải anh đang đói mà là ý tưởng của anh đang đói. Hãy nhìn lại những gì mình đã làm trong thời gian qua và học hỏi lại đi!

Khi được mọi người biết đến như một nhà tư tưởng, bạn sẽ vượt lên nhiều bậc. Trong các công ty quảng cáo, luôn có những người nghĩ ra các ý tưởng nên họ lĩnh lương rất cao. Những nỗ lực liên tiếp sẽ đem lại cho bạn thói quen tư duy và có nhiều ý tưởng.

143. Cơ hội không phải là một món quà người ta mang đến tặng bạn. Đó là một ý tưởng phát sinh từ nơi trí óc của bạn. Đó là một hiện tượng thuộc về tâm trí. Luôn luôn có những cơ hội trong cuộc sống, nhưng chỉ có những người mà khối óc đã được chuẩn bị mới nhìn ra. Nhiều người bị một lớp sương mù bao phủ không cho họ thấy cơ hội. Chỉ có những người biết quan sát, biết suy nghĩ, biết hành động mới tìm thấy nó, đó là tuỳ công việc của mình và tuỳ theo mình có biết sử dụng nó hay không. Mỗi người phải tìm ra những cơ hội xứng đáng với cao vọng của mình.

144. Chính sự làm việc bằng trí não giúp bạn làm nên, không phải những hoạt động bằng tay chân. Không ít thì nhiều, ai cũng bị bắt buộc làm những công việc tẻ nhạt, nhưng nên tránh những việc tẻ nhạt ấy. Ở đâu cũng thế, những công việc bằng tay chân thường được trả công thấp, trừ phi đó là những công việc đòi hỏi khả năng đặc biệt. Cần cù siêng năng là tốt nhưng chỉ làm việc bằng cơ bắp thì chưa đủ, bạn phải biết làm việc bằng tư duy, bằng hiểu biết, bằng kiến thức. Địa vị trọng yếu thường nằm trong tay những người biết hoạt động trí óc. Địa vị càng lên cao, bạn càng ít làm việc bằng cơ bắp. Nên vận dụng thân thể để giữ gìn sức khoẻ, nhưng chớ lấy đó làm kế sinh nhai.

145. Bạn không thể tránh những mối lo âu song có thể lợi dụng nó. Gặp phải một mối lo nếu biết đặt liền câu hỏi "Tôi có thể làm gì?", nó không còn là một chướng ngại vật, trái lại nó có thể giúp bạn. Không nên để những mối lo làm bạn chán nản. Phải nhận lấy những mối lo như một sự tất yếu và hãy lo tìm ra những nguyên nhân của nó. Có những mối lo không phương pháp giải quyết. Gặp trường hợp ấy chúng ta chỉ còn một cách là ra sức chịu đựng. Song trường hợp này rất hiếm. Thường thì một mối lo có thể là một mối lợi vì nó buộc ta phải hoạt động.

146. Chúng ta phải biết xem thường những lo âu vặt vãnh, đó là vết chích của loài muỗi mòng, chớ vội để ý, nó không thể làm hại bạn. Nhưng nếu ta gãi, vết chích ấy có thể sưng lên. Chớ nên cầu mong sự suôn sẻ hoàn toàn trong tất cả những gì bạn làm, cũng như trong mua bán. Bạn nên dự phòng ít ra có khoảng 10% khó khăn. Phần này không đáng là bao, tốt hơn là bỏ qua. Có ai tránh khỏi đâu.

147. Nên giữ sao cho công việc kinh doanh của bạn được phát triển liên tục bằng cách cải thiện hoặc thêm vào đó những hoạt động mới. Một công việc bị đình trệ khi nó chỉ gồm toàn những phần việc theo lề lối cũ. Một công việc kinh doanh phát đạt, lúc phát sinh cũng có một phần việc cổ hủ song nó được cải tiến.

Trong công việc kinh doanh đắc lực, tư duy luôn luôn được vận dụng. Không ai có thể nghĩ đã đến mức tột bậc của nó. Luôn luôn có thể thêm bớt một cái gì. Luôn luôn có một cuộc thí nghiệm nào đó. Khi một công việc kinh doanh không có phần sáng kiến, nó sẽ sa lầy và vũng sình lầy nhỏ đó có thể biến thành vực sâu. Khi ngừng tư duy, công việc kinh doanh của bạn cũng ngừng lại, không tiến nữa.

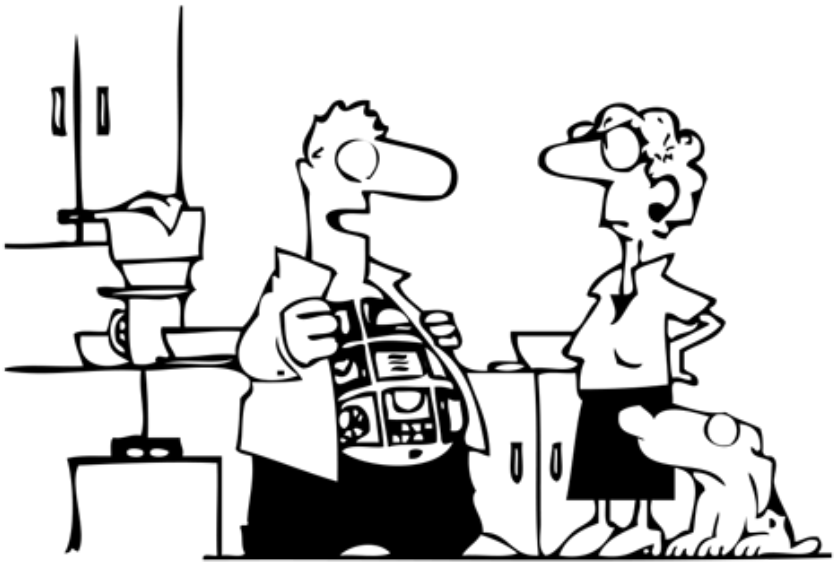
148. Nếu công việc hàng ngày không bắt khối óc làm việc, bạn nên tìm thêm một công việc giải trí theo sở thích riêng nhưng phải có tính chất sáng tạo. Bạn có thể lập một xưởng mộc nhỏ để có dịp đục đẽo, mở một phòng thí nghiệm hoặc soạn sách. Âm nhạc cũng là một việc giải trí có tính sáng tạo nếu bạn học. Chơi cờ tướng cũng có tính sáng tạo. Bạn nên dùng một phần thời giờ để giải trí, để làm nổi bật phần độc đáo trong con người bạn. Bạn nên giữ trí óc minh mẫn bằng cách buộc nó phải làm một công việc gì có tính sáng tạo.

SÁNG TẠO
SÁNG TẠO
Phải luôn luôn
SÁNG TẠO!

149. Bạn cũng có thể tập cho khối óc quen vận động bằng cách chơi những trò giải trí như thách đố, toán đố. Định một thời hạn nào đó để giải quyết cho xong một bài toán đố chữ. Những bài đố bổ ích cho trí não cũng như những động tác thể dục giúp cho thể xác. Tự những trò chơi giải trí ấy không giá trị gì nhưng nó giúp cho trí óc ta khỏi tê liệt. Nếu chỉ gặp những trò chơi giải trí không đủ hứng thú, bạn có thể tự đặt ra vài trò chơi khác. Bạn sẽ thấy rằng, đó không phải là việc dễ. Tập giải đáp những trò giải trí cũng là một cách rèn mình đương đầu với những bài toán khó cũng như trong việc điều hành công việc kinh doanh.

150. Bạn nên phát triển tư duy sáng tạo bằng cách tập cho mình nghĩ đến cách sửa chữa những khuyết điểm trong mọi công việc. Chúng ta rất cần những nhà sáng chế, cũng như cần những người biết thực thi. Một kỹ sư phát minh ra điều gì đó mới mẻ là một giá trị vô giá cho đất nước.

Bài thuyết trình sử dụng PowerPoint của anh khá tốt.
Anh đã biến nó thành một cuộc diễu hành.



Người nào có thể tư duy hoặc sáng chế ra điều gì mới mẻ là một nhà tư tưởng sáng tạo. Họ làm ra những gì mới mẻ, khác thường. Có những người trời sinh ra đã có bộ óc sáng chế, nhưng cũng có nhiều người biết sáng chế là nhờ vào quan sát và biết tư duy. Trong đời, bạn luôn luôn phải nhờ đến óc sáng chế để giải quyết khi vấp phải những khó khăn.

151. Một câu nói có thể giúp ích cho bạn rất nhiều là câu "giả sử". Nhà bác học trứ danh Thomas Edison có trên 1.000 bằng sáng chế chỉ nhờ ông biết cách thí nghiệm liên tục. Ông tự nhủ rằng: "Giả sử tôi sẽ làm như thế này". Rồi ông thử làm cách khác để tu bổ công trình sáng chế ấy cho đến khi nó hoàn thiện. Câu "giả sử" này kích thích trí tưởng tượng của ta, nó đốc thúc ta tìm những chương trình hoạt động mới. Khi nói: "Nếu tôi sẽ làm như thế này thì sự thể ra sao?" tức bạn đã buộc mình phải tìm tòi để sáng tạo ra một cái gì mới.

152. Bạn nên có hai bàn làm việc, một cái ở văn phòng và một ở nhà để khi về bạn có thể tiếp tục theo đuổi những công việc đã xếp sẵn. Một buổi chiều trước khi ra về bạn phải làm cho xong và dọn dẹp tài liệu thuộc về phần việc kinh doanh. Bàn giấy ở nhà là nơi bạn dành riêng để làm những công việc có tính sáng tạo, để bạn dự tính những chương trình hành động, để bạn giải quyết những vấn đề cần nhiều suy nghĩ. Phải ngăn một tấm vách để phân biệt

đâu là những công việc đúc sẵn, đâu là những công việc sáng tạo. Bằng không bạn sẽ quên làm những việc sáng tạo.

153. Có cả một phương pháp để làm công việc sáng tạo. Trước tiên, bạn phải gom góp tất cả những thông tin, dữ liệu về việc cần xem xét. Sau đó là nghiên cứu và suy tính. Trong óc bạn luôn luôn nhớ đến nó. Một ngày kia, bạn sẽ thấy "ý tưởng" xuất hiện như tia chớp. Tôi không thể nói do đâu có hiện tượng ấy. Chưa ai biết rõ nguồn gốc của ý tưởng. Nhưng người ta có thể nhận thấy: khi chúng ta đã gom góp đủ dữ liệu và kiên tâm tìm tòi, tự nhiên "ý tưởng" sẽ hiện ra.

154. Có một cách rất hay để giải quyết vấn đề phức tạp khiến bạn bối rối là việc ghi ra giấy tất cả những dữ liệu, thông tin của vấn đề cần xét. Nên sử dụng bản đồ tư duy để làm việc. Dùng phương pháp này, những khó khăn của vấn đề sẽ nổi bật lên và hiện nguyên hình trên giấy. Lúc bấy giờ, bạn sẽ lấy từng nhánh để nghiên cứu phân giải từng yếu tố một. Chỉ ghi lại những yếu tố quan trọng nhất và bạn sẽ thấy rằng có thể loại bớt nhiều yếu tố không quan trọng. Đó là một lối hay để quyết định khỏi mắc phải sai lầm.

155. Phải biết tập trung tư duy. Hiện giờ vì xã hội có nhiều thú vui, vì cuộc sống chúng ta phải luôn luôn di chuyển, vì có nhiều biến cố làm đầu óc của nhiều người bị kích động, nên tâm trí họ quay cuồng như chong chóng, nên ít người biết tập trung tư duy. Đầu óc chúng ta hoạt động nhiều nhưng ít được kiểm soát. Ngay trong giới doanh nhân cũng ít người biết hoạt động hiệu quả. Phung phí nghị lực là một tai họa. Chúng ta cần suy nghĩ thật chín về mỗi vấn đề. Phải tập trung tất cả tư duy của mình về vấn đề đó cho đến khi tìm ra cách giải quyết.

156. Nếu trí óc có thói quen lan man từ việc này sang việc khác, thì bạn nên dùng những cách rèn tập giản dị như sau để tập trung tư duy: đọc một trang sách nhưng đọc ngược lại, nghĩa là bắt đầu từ dưới đọc lên. Hoặc tập làm toán nhẩm. Lúc ngồi trên xe buýt, hoặc xe lửa, buộc mình nhớ đến một câu tư tưởng hay một câu châm ngôn nào đó. Hoặc buộc mình ngồi yên trong nửa tiếng đồng hồ để suy nghĩ và ghi lại trên giấy những ý tưởng hiện ra về một vấn đề khúc mắc nào đó. Phải biết tập trung tư duy.

157. Bạn phải biết quan tâm đến những trào lưu của tư tưởng và tình cảm. Trong thế giới luôn luôn biến chuyển, chúng ta phải theo dõi những trào lưu. Muốn quyết định mà không bị lầm lạc, bạn phải có óc tiến bộ. Bạn không cần thu nhận tất cả những gì

mới. Một trào lưu mang lại những dịp may. Một khuynh hướng có thể đảo lộn vài ý kiến, một vài phương pháp và một vài sản phẩm. Biết quan sát trào lưu để dự đoán tương lai là một lợi thế. Hãy rèn luyện thói quen nhìn phía trước.

158. Riêng về tương lai, bạn có thể chuẩn bị và tiên đoán. Cấu trúc vĩ đại của ngành bảo hiểm đều căn cứ trên sự tiên đoán, một nhân viên kế toán cũng là một nhà tiên tri, ông ta dựa vào những bản thống kê để tiên đoán. Bạn chớ vất vưởng trên đường đời, để mặc sự việc đến một cách đột ngột, nó sẽ lật nhào bạn. Chưa ai thử tính kỹ xem sự thiếu chuẩn bị đã làm hao tài tốn của chúng ta bao nhiêu, nhưng ai cũng nhận thấy nó đã cho chúng ta những vố thật đau. Nên tập thói quen nhìn xa ở tương lai và trù liệu để tiếp đón những biến cố sẽ xảy ra.

159. Trí óc sẽ không bị cùn, bị rỉ mà sẽ thêm rắn rỏi nếu bạn biết quan tâm đến quyền lợi kẻ khác, quan tâm đến những gì bạn làm. Người có giá trị là người đã sống cuộc đời nhiều sáng tạo, đến 50 - 60 tuổi và sau đó vẫn còn tò mò, vẫn còn ham học, vẫn còn thích hoạt động. Một khuyết điểm thường thấy ở nhiều người là họ già quá sớm. Giai đoạn quý nhất trong đời có thể là sau khi bạn đã quá 50 tuổi. Bạn có thể giữ tâm trí được trẻ trung mãi cho đến ngày cuối cùng. Giai đoạn đầu đời của bạn rất có thể chỉ là một giai đoạn chuẩn bị.

Hãy buộc mình ngồi yên nửa tiếng để suy nghĩ về một vấn đề

6
Động cơ tinh thần

160. Bạn nên trang bị cho "cỗ máy" tinh thần. Não là phần tư duy trong thể xác bạn, đó là cả một nhà máy. Nó sản xuất những ý kiến, những chương trình, những phương pháp, song nó cũng cần bổ sung những yếu tố thích đáng. Nếu bạn cung cấp cho nó những nguyên liệu tầm thường, nó chỉ sản xuất ra những sản phẩm tầm thường. Bạn phải cung cấp cho nó ý tưởng của những nhân vật quan trọng, những con người thành công, những sự kiện thu nhặt trong khi du lịch, trong khi đọc sách hoặc do kinh nghiệm riêng. Bạn phải đặc biệt quan tâm đến việc sản xuất ý tưởng. Tất cả những gì tốt đẹp hoặc hữu ích của nền văn minh hiện đại đều được thai nghén trong "xưởng máy tinh thần".

161. Bạn là một người thực tế, không phải là lý thuyết gia nên có thể dùng trí tưởng tượng vẽ cho bạn thấy trong tâm trí những gì chưa có, hoặc có thể xảy ra. Nếu có được trí thông minh biết kiểm soát, nó sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều. Một kiến trúc sư "thấy" trước trong trí óc ngôi nhà họ sẽ xây dựng. Một nhà phát minh "thấy" trước trong trí óc bộ máy họ sẽ chế ra. Ai cũng có ít nhiều tưởng tượng, song ít người nhận thấy nó có thể giúp ích cho họ bằng cách nào. Họ không biết đó là cả một vốn tinh thần, mặc dù trí tưởng tượng đã từng mở đường cho bao nhiêu sự nghiệp, đã từng tạo ra bao nhiêu kỹ nghệ. Nhưng nó cần được kiểm soát.

162. Phải kiểm soát trí tưởng tượng và trí nhớ. Trí tưởng tượng kiểm soát bộ phim hiện ra trong tâm trí bạn, những gì có thể có được, còn trí nhớ thì diễn lại những gì đã có. Trí tưởng tượng giúp con người tìm những cách cải tiến và sáng tạo. Trí tưởng tượng và trí nhớ là hai động lực thúc đẩy nhân loại tiến bộ. Đó là một bộ máy gồm chiếc xe và bộ phanh của xe, và bạn đều cần dùng đến cả hai. Nếu chỉ có trí tưởng tượng bạn sẽ đâm ra mơ mộng một cách vô ích. Nếu chỉ có trí nhớ bạn sẽ chỉ là người máy. Để đạt những

kết quả tốt đẹp, bạn cần phải pha trộn cái cũ và cái mới.

163. Về trí nhớ, bạn cũng có thể phát triển và kiểm soát nó. Đó là kho chứa hàng của khối óc. Kho hàng ấy có thể chứa những bảo vật cũng như có thể chứa những món đồ xoàng xĩnh. Trí nhớ không biết sáng tạo. Giá trị của nó tùy thuộc những gì nó chứa chất và tùy thuộc sự kiểm soát của bạn. Nó chỉ đáng xếp sau một khối óc hoạt động. Khi một người hoặc một đất nước chỉ biết "nhớ" mà không biết "tư duy" thì cả hai đều sụp đổ. Bạn phải có một trí nhớ được tuyển lọc, chỉ nên nhớ những gì có ích và quên những gì vô ích.

164. Khi trí nhớ của bạn không được kiềm chế, nó sẽ biến thành một kẻ thù địch, không còn biết cảm thụ, không còn biết học hỏi. Bạn chỉ biết bám vào những tín ngưỡng, những tập tục, bạn chỉ níu lấy những thói quen cũ. Trí nhớ vì thế sẽ là cái phanh hãm bánh xe tiến bộ. Nó có thể làm sụp đổ cả một quốc gia. Một sai lầm của nền giáo dục hiện đại là chỉ nhồi nhét vào trí nhớ bạn trẻ những ý kiến, những tư tưởng của thời xưa mà không biết khuyến khích họ tư duy một cách sáng tạo. Phát huy tư duy mới là điều

chính, còn trí nhớ, ta chỉ nên đặt nó ở địa vị đáng có.

165. Làm sao kiểm soát trí nhớ? Bạn nên biểu diễn lại một cách linh hoạt những gì muốn nhớ và lờ đi những gì muốn quên. Muốn nhớ kỹ một điều gì, bạn cần lặp đi lặp lại nhiều lần, tưởng nhớ đến nó, liên tưởng đến những hình ảnh khác có liên quan đến nó. Ghi rõ trên giấy một ấn tượng đang in sâu vào trí nhớ bạn một cách linh động, khó phai mờ. Còn ngược lại, nếu muốn quên một điều gì, bạn không nên tưởng nhớ, chớ nên nghiền ngẫm nó, để ấn tượng ấy phai mờ dần dần.

166. Trí nhớ bạn cũng như ngọn lửa. Nó là một người đầy tớ tốt nhưng lại là một người chủ xấu. Nó phải lệ thuộc ý chí bạn. Nó phải phụng sự bạn, chớ để nó làm khổ bạn. Gặp một việc gì khó, nếu nghiền ngẫm và dằn vặt mãi, nó sẽ trở thành một mối lo có thể ám ảnh bạn, tâm trí bạn sẽ mất thăng bằng. Bị một việc ở tương lai ám ảnh đôi khi còn có ích, bị ám ảnh về một việc đã qua thì luôn luôn vô ích và có hại. Bị một việc xấu ám ảnh mãi có thể khiến bạn loạn óc.

167. Bạn phải biết làm nảy nở sức mạnh của ý chí để đủ sức vượt qua mọi khó khăn, để khỏi bị đánh bại. Có một cách hay để luyện chí là phải thích thú với công việc mình làm, nếu đó là một việc đáng làm. Phải đặt cho mình một mục tiêu. Bạn chỉ cần tiến thẳng theo hướng đã nhắm. Không một người nào đạt đến địa vị cao sang trong xã hội này mà khi xuất thân lại không đặt mục tiêu trong cuộc đời. Khi đã thành công phần nào, ý chí bạn càng thêm mạnh.

168. Bạn nên lập óc phán đoán cho thích đáng. Có những người không bao giờ biết phán đoán. Óc phán đoán tùy thuộc vào tri thức, kinh nghiệm và sự khôn ngoan của bạn. Ít ra, người ta có thể thu thập tri thức và kinh nghiệm. Nhờ óc phán đoán chúng ta mới nhận định giá trị con người và sự việc một cách xác đáng, không sai lầm. Nó giúp ta hành động bằng cách dựa vào những sự kiện, không theo dư luận, cảm tình hoặc tập tục. Bạn cần biết phán đoán để nhận thấy trong mỗi việc đâu là điểm cốt yếu.

169. Phải phát triển những phương tiện để diễn đạt ý của mình. Có nhiều người ít kinh nghiệm song có tài ăn nói, nhưng đồng thời cũng có nhiều người khôn ngoan và sành sỏi lại thiếu những phương tiện diễn đạt ý của họ. Đó là một thiệt thòi lớn, họ chưa bao giờ học qua nghệ thuật dùng lời nói một cách có sức mạnh. Dù làm nghề gì, biết ăn nói có thể giúp bạn rất nhiều. Chớ nên xem thường quyền lực của lời nói.

170. Bạn phải tập ăn nói. Nhiều người nhờ ăn nói trôi chảy và hấp dẫn mà chinh phục được người khác, không phải nhờ giá trị cá nhân họ. Tài ăn nói không phải là một chứng chỉ cho sự thông minh hoặc đức độ. Tuy nhiên, nó đã đưa nhiều người lên những địa vị quan trọng. Ở nhiều nước, những diễn giả có tài thường nắm quyền bính trong tay, chứ không phải những nhà tư tưởng. Nếu không tham gia hoạt động xã hội hay chính trị, bạn vẫn cần phải biết cách nói trước công chúng. Nghệ thuật ăn nói rất cần cho những người chỉ huy. Ngoài ra, bạn còn thấy nhiều áp dụng thực tiễn khác.

171. Bạn nên rành tiếng mẹ đẻ nhưng phải học tiếng Anh. Không nên phí thời giờ học nhiều ngoại ngữ, chỉ cần biết một hai thứ để có thể đi du lịch. Tốt hơn là đem hết cố gắng học tốt tiếng Anh hơn là học qua loa nhiều thứ tiếng. Tiếng Anh thông dụng ở khắp thế giới. Bạn nên biết nhiều ngữ vựng. Ít có người thuộc nhiều hơn 8% từ của một ngoại ngữ. Còn việc học những ngôn ngữ La Tinh, Hy Lạp theo tôi thường là một sự phung phí thời giờ, và chỉ dành cho một số học giả nào đó mà thôi. Nếu trong thương trường, bạn nên luyện tiếng Anh thương mại.

172. Bạn nên viết như bạn nói. Không nên dùng những câu "khách sáo", những danh từ chuyên môn theo lối tòa án, thường thấy trong những thư từ mua bán. Nên dùng lối văn nói chuyện. Một quy tắc thực tiễn là ghi sơ qua những gì ta cần nói rồi xem đó như một nguyên cảo, chúng ta dựa vào đó để sửa chữa câu văn, rút ngắn lại càng nhiều càng tốt rồi sau cùng sẽ viết lại. Loại bỏ những từ không rõ nghĩa, gọt đẽo câu văn thêm chau chuốt. Đó là một cách hay để viết thư thương mại, để viết những thông cáo, những bài quảng cáo hiệu nghiệm.

173. Dù bạn nói hay viết, cũng nên tập "cô đọng" lại ý. Bất luận ai cũng có thể rót một "gáo" ý vị vào một "thùng" nhưng phải là người có tài mới có thể rót cả "thùng" ý vị vào một "gáo". Khi cố gắng "cô đọng" ý, bạn cũng đã tập tư tưởng một cách rõ ràng, và những gì bạn nói hoặc viết sẽ thêm giá trị. Thư bạn viết, diễn văn bạn đọc sẽ hiệu nghiệm hơn nếu nó có độ dài hợp lý. Khi bạn cần nói một điều gì, chớ nói dài dòng. Hãy tập trung ý, hãy "cô đọng" lại.

174. Luyện giọng bằng việc ca hát hoặc diễn thuyết cũng có nghĩa là tập nói hoặc tập hát. Tập hát cũng là một cách để tránh giọng mũi hoặc để làm dịu bớt một giọng khàn hay the thé. Khi hát như vậy, giọng chúng ta phát ra ở phần trên cửa miệng, không phải trên lỗ mũi hoặc ở trong miệng. Đấy cũng là một cách tập cho giọng nói được du dương.

175. Bạn cũng nên tập làm một thính giả sành điệu. Thường khi bạn nghe sẽ có lợi hơn là nói. Ngay trong việc bán hàng, người ta cũng nhận thấy muốn bán hàng đắc lực nên nghe nhiều hơn nói. Người biết nghe đi đến đâu cũng được tiếp đãi. Biết chất vấn, hỏi han là người khôn ngoan. Theo thói thường, chúng ta lại thích nói hơn thích nghe. Bạn sẽ đạt mục đích một cách linh nghiệm hơn nếu biết lắng nghe. Biết nghe chăm chú cũng là một cách để tỏ ra nhã nhặn, vị nể của mình đối với người khác.

176. Thỉnh thoảng cũng nên gắng sức để phát triển óc quan sát. Không nên du ngoạn với cặp mắt lờ đờ, nên tìm xem những gì mà trước giờ bạn chưa trông thấy. Nếu cặp mắt linh hoạt, trong một giờ ít ra bạn sẽ có dịp nhìn thấy 10 việc hoàn toàn mới mẻ đối với bạn. Nhận xét và so sánh là cách thức hiệu quả phát triển khả năng tư duy.

177. Càng có tuổi, óc quan sát chúng ta càng kém, trừ phi bạn gắng sức chăm nom gìn giữ nó. Một đứa trẻ 10 tuổi có thể thu thập 40 điều quan sát trong một ngày. Đến 60 tuổi một người có thể trải qua suốt một ngày mà không quan sát một điều gì cả. Phần đông chúng ta chỉ quan tâm đến những gì mới lạ, khác thường. Chúng ta không trông thấy những gì quá thông thường, hoặc chúng ta chỉ nhìn thấy những gì chúng ta không chú ý. Người ta nhìn bằng khối óc, không phải bằng cặp mắt. Người mà khối óc không hoạt động có thể mù quáng trước những gì đang hiện ra trước mắt.

178. Hãy tập nhìn sự vật một cách chăm chú. Những người mẹ da đỏ thường dạy con cái họ làm như vậy, nhờ vậy người da đỏ thường có cái nhìn sắc sảo hơn người da trắng. Đôi mắt chúng ta thường máy động luôn, chúng ta hay liếc qua liếc lại, nhưng muốn tập quan sát, chúng ta phải biết nhìn chăm chú. Nhìn chăm chú một vật gì, đồng thời tư duy nhiều, đó là biết cách nhìn. Những cặp mắt đảo qua đảo lại không thấy gì cả, nó không thể truyền ý cho khối óc. Đôi mắt là những cửa sổ mà trí tuệ chúng ta sẽ phóng tầm mắt qua đó.

179. Bạn nên tập làm chủ khối óc để có thể tập trung tư tưởng và quan sát khi cần. Bạn không thể cùng làm hai việc một lúc, mặc dù đó là điều cần. Khi một luồng ý tưởng nảy sinh, trong một khoảnh khắc bạn quên hết hiện tại. Quá trình của tư duy là thế, nhưng bạn cần buộc mình phải quen dùng cặp mắt và quan sát. Sự quan sát đem lại cho khối óc những nguyên liệu cần thiết cho tư tưởng.

180. Thỉnh thoảng cũng nên thí nghiệm xem óc quan sát của bạn còn tinh nhuệ chăng. Một trắc nghiệm thường được dùng là nhờ một người nào đó đặt lên bàn độ 20 vật nho nhỏ. Bạn hãy nhìn những vật ấy thật kỹ trong một phút. Sau đó quay mặt đi chỗ khác, viết vào giấy tên của những đồ vật bạn nhớ đến. Nếu ghi lại được khoảng 15 món đồ, bạn có thể tự hào là quan sát giỏi. Một trắc nghiệm khác là nhìn kỹ một bức tranh trong một phút, sau đó nhắm mắt lại và kiểm điểm lại những chi tiết mà bạn đã nhận thấy trên bức tranh ấy.

181. Bạn nên lưu tâm và nghiệm xét ý kiến của người ngoài về công việc kinh doanh của bạn. Họ quan sát đích xác. Đôi khi người đứng ngoài xem đánh cờ, tìm ra những thế cờ hay hơn người trong cuộc. Người ngoài cuộc dễ chú ý đến những điều quá hiển nhiên mà chúng ta đang ở trong cuộc lại không nhận thấy. Xét qua lịch sử những phát minh, chúng ta nhận thấy những phát minh nho nhỏ là do người trong cuộc chế ra nhưng những phát minh vĩ đại thường do người ngoài cuộc. Đó là do bản chất của óc quan sát.

Liệu có phải do sức hút của trái đất không nhỉ?

182. Để nhìn thấy đồ vật một cách dễ dàng, chúng ta nên bày trong tủ kính hoặc phải nghiên cứu cách làm nổi bật vật cần nhìn. Chúng ta có nhận thấy rõ một món gì, một vật gì là tuỳ hình thức của nó. Những hình thức này được chỉ định bởi góc cạnh và những góc cạnh này có nổi bật hay chăng là do sự phản chiếu màu sắc. Thuật ngữ làm nổi bật món hàng ngược hẳn với thuật ngữ nguỵ trang. Muốn làm cho một món hàng được nổi bật trên tấm phông thì màu sắc phải đối lập hẳn. Không ai có thể nhìn rõ màu xám. Sách vở đều được in bằng mực đen trên giấy trắng. Nếu in bằng mực xám chắc không ai đọc nổi.

183. Dù không phải là hoạ sĩ, bạn cũng cần biết một vài nguyên tắc về màu sắc. Có những màu không thể hoà hợp nhau và có những màu có thể hoà hợp nhau. Ví dụ màu đỏ không thể đi với

màu lam hoặc màu xám đi với màu nâu, màu cam với màu vàng, màu tím với màu xanh. Trái lại, màu đen có thể đi với màu hồng, màu trắng với màu xanh lợt, còn màu vàng thì đi với màu tím đỏ, màu xanh đi với màu cam. Nếu bạn trình bày món hàng màu trắng, nên đặt trên nền xanh, nếu món hàng màu đen nên đặt nó trên nền vàng. Những người không biết nguyên tắc dung hoà màu sắc thì tốt hơn đừng dùng những màu tối.

184. Không nên bỏ lỡ cơ hội thị sát các hội chợ và những cuộc triển lãm trong và ngoài nước. Đó là những dịp để cho ta tiếp xúc với các món hàng mới sáng chế, với các hãng biết tổ chức hiệu quả nhất. Mỗi cuộc triển lãm là một cơ hội thể hiện của các quốc gia, các doanh nghiệp. Bao nhiêu phát minh đều quy tụ ở đó. Các cuộc triển lãm quốc tế bắt đầu xuất hiện từ giữa thế kỷ XIX, trở thành một trong những phương thức hay nhất để phô bày sản phẩm trong nước và xuất khẩu của một quốc gia.

185. Mỗi năm bạn nên đi du lịch trong vài tuần để thăm viếng các nước. Những cuộc du lịch có ảnh hưởng rất tốt đối với trí não. Nó phát triển óc quan sát và đem lại cho ta những quan niệm mới mẻ. Nó giúp ta gạt bỏ những thành kiến địa phương, bắt buộc ta phải suy nghĩ. Hiện nay, nhờ vào đường hàng không, ta có thể di chuyển nhanh chóng và đầy đủ tiện nghi. Từ Paris đi Washington chỉ mất hơn 10 ngày. Nên đi du lịch tuỳ theo thời giờ và túi tiền của mình.

186. Bạn chưa đến tuổi già, nên tự nhủ rằng trong người bạn còn nhiều khả năng tiềm ẩn chưa được khai thác. Chưa gặp được hoàn cảnh thuận lợi, chưa biết được khả năng của ta có thể tới mức nào. Hãy xem gương cậu Robert Clive, lúc 20 tuổi, cậu chỉ đóng vai một viên thư ký nhỏ tại hãng East India Company, cậu chưa biết mình sẽ ra sao. Mười năm sau cậu ta trở thành một Đại tướng, một vị tướng lĩnh lừng danh khắp thế giới. Không bạn thanh niên nào tiên đoán nổi bộ óc thông minh có thể đưa mình đến đâu.

Có lẽ mình cần một chuyến
nghỉ ngơi đúng nghĩa.

7
Giao du

187. Sống là một nghệ thuật giao tiếp. Những cuộc tiếp xúc hàng ngày sẽ khắc sâu trong tâm trí người xung quanh những ý niệm tốt hay xấu về ta. Mỗi ngày, chính ta gây ra những thiện cảm hoặc bất thiện cảm. Nên tránh mọi xích mích, đụng chạm. Về cách giao tiếp với khách hàng, ta luôn luôn phải làm hài lòng. Sự thành công của bạn một phần lớn do giao tiếp của bản thân.

188. Trong môi trường kinh doanh, ta luôn phải chú ý đến giao tiếp. Việc kinh doanh không thể là độc chiếc, ít nhất phải có hai người. Sản xuất chưa hẳn là kinh doanh, kinh doanh đòi hỏi phải có hai người hoặc nhóm người. Vì thế ta phải đặc biệt chú ý đến đối phương.

Ông đã bắt tay tôi được sáu phút, gọi tên tôi 19 lần và bắt chước mọi cử chỉ của tôi. Tôi nghĩ chúng ta có thể hợp tác được.

189. Mỗi khi tiếp xúc với ai đó để mua bán hoặc giao dịch, chớ

quên rằng ta đang đứng trước một đối phương có nhiều mặt. Ta chỉ nhìn thấy hình thể, không nhìn thấy tâm hồn, tình cảm hoặc tính nết họ. Muốn cảm hoá họ, ta cần phải tìm hiểu những nguyên nhân, động lực sai khiến họ. Phải tìm hiểu những gì tiềm tàng trong não họ. Tuỳ bản thân mỗi người mà bạn ứng xử. Phải nghiên cứu tường tận những gì người ta ưa thích, những gì làm người ta khó chịu.

190. Phải biết áp dụng một cách đắc lực giao du của mình. Chẳng hạn, khi tiếp xúc với một người, ta nên đặt những câu hỏi:

- Người ấy biết rõ những gì có thể giúp ích mình chăng?

- Ta có thể giúp ích cho người ấy?

- Người ấy có thể làm điều gì có lợi cho ta?

Hành động này giúp cho ta đỡ mất thời gian nói những chuyện vô bổ. Ngoài ra, nó còn giúp cho ta gặp được những người bạn tốt trong công việc.

191. Mỗi khi đàm đạo hoặc giao dịch, ta nên để ý điều này: phải tỏ ra mình biết rành mạch về danh tính của họ. Đây là một điều rất quan trọng. Danh tính là điều mà người ta xem như một vật sở hữu. Khi ta nghe ai gọi tên mình mà không đúng, ắt ta rất buồn phiền. Gọi không đúng tên, có khác nào cho thấy người ấy không đáng để ý. Nếu ta lỡ quên hoặc không rõ danh tính của người đang đàm đạo thì tốt hơn nên xin phép người ta nói rõ cho mình.

192. Nên ăn ở có chừng mực. Cố gắng để cho người khác nhìn nhận ta là một người mực thước. Theo lịch sử tiến hoá nhân loại, ăn ở có chừng mực là một đức tính mới xuất hiện từ khi con người phát minh ra đồng hồ. Trong một nước văn minh, đức tính ấy trở thành một nghĩa vụ. Ăn ở chừng mực tức là áp dụng đức tính liêm khiết trong sử dụng thời gian. Trong xã hội bây giờ, ta xem nó như một chứng chỉ về tính cương quyết. Bạn phải trả nợ đúng hẹn, trả lương đúng kỳ, giao hàng đúng giờ. Người không chừng mực đã làm mất thời giờ của chính họ và của người khác.

193. Người kinh doanh chính đáng là người biết phụng sự công chúng để hưởng một số lời chính đáng. Kinh doanh tức là phụng sự. Kinh doanh giỏi tức là phụng sự nhiều người. Nên suy nghĩ về hai điểm này: trước nhất ta phải phụng sự khách hàng; sau đó khách hàng phải trả ta một số tiền tương xứng để ta có thể tiếp tục nhiệm vụ. Tóm lại, phục dịch người khác để nhận một số tiền lời thích đáng, đó là kinh doanh.

194. Thành công nhiều hay ít là do ở giá trị sự phục dịch của mình. Phục dịch tức là nói hoặc làm để hướng dẫn, giúp vui hoặc làm lợi cho kẻ khác. Phục dịch căn cứ trên ba điểm chính: lịch thiệp, đắc lực và đảm bảo. Một hãng bị sụp đổ hoặc được đứng vững là tuỳ cách phục dịch của nó. Các doanh nghiệp đều đặt trọng tâm vào vấn đề tài chính và vấn đề phục dịch khách hàng. Về phương diện dụng cụ hoặc hàng hoá, ít có hãng nào làm hay hơn đối phương. Nhưng bất cứ hãng nào làm hay hơn có thể làm hơn người bằng cách phục dịch khách hàng một cách mỹ mãn hơn.

195. Hoàn thành một công việc sáng tạo và nhận thấy công việc ấy được người đời thưởng thức, đó là thành công. Một người không giúp ích cho ai cả, không thể gọi là thành công. Cuộc sống của chàng hà tiện không phải là đắc thắng vì anh ta phải trả một giá quá đắt. Những thành công lớn lao luôn luôn có những yếu tố "tài năng", "đắc lực" và "tính cương quyết" dự phần.

196. Hoặc bạn phải làm theo lời chỉ bảo của người khác hoặc bạn chỉ huy cho người khác làm. Hoặc bạn phải vâng lời một vị chỉ huy hoặc bạn phải đóng vai một chỉ huy. Chúng ta nên theo lời những người tài ba hơn ta và nên sai khiến lại kẻ kém hơn ta. Kẻ bất tài vừa muốn lẩn trốn trách nhiệm vừa muốn khỏi bị lệ thuộc. Họ không muốn điều khiển cũng không bằng lòng cho người khác điều khiển. Họ chỉ là một công nhân bình thường, không thể trở thành một ông chủ. Không thể lừng chừng: hoặc bạn phải vâng lời người khác hoặc người khác phải vâng lời bạn.

197. Bạn nên nhớ đến nhiệm vụ hơn là đến những điều thích hoặc không thích. Người có kinh nghiệm không để ý tới những cái thích hay không thích. Họ chỉ lo làm tròn công việc, dẫu muốn hay không. Mỗi người khi đến tuổi trưởng thành đều phải lo kéo cày. Họ phải nhận lĩnh trách nhiệm này là món mà người có tài năng phải đóng góp. Người đời sẽ phán đoán tuỳ theo nhiệm vụ và trách nhiệm bạn đảm đương.

198. Một phương châm giúp ta sống dễ dàng: là giúp ích cho kẻ khác. Dẫu giàu hay nghèo bạn vẫn có thể làm được điều đó. Ích kỷ và lo cho mình là một thiệt thòi lớn. Đời là một cuộc tương trợ cho dù chúng ta chưa đến mức "bác ái đại đồng". Trong giới doanh nhân, sự giúp đỡ lẫn nhau có tên là: phụng sự. Hình thức tốt đẹp hơn hết về quan niệm phụng sự là sự hy sinh của một quốc gia khi tham gia vào chiến tranh để giải cứu một nước láng giềng.

199. Ta nên nuôi trong lòng ý niệm giúp ích cho kẻ khác. Đó là lẽ

độ cơ bản và đặc điểm của một phẩm tính tốt. Người gác thang máy cũng có ý niệm ấy. Ông bộ trưởng cũng thế. Người chỉ huy là người phụng sự mọi người. Đó là bí quyết của một cuộc sống công bằng. Người chỉ biết lo những gì mà họ nắm lấy, sẽ có kết cục tuổi già hiu quạnh, đầy chán nản. Bất cứ trong địa hạt nào, muốn thành công cần phải giúp kẻ khác. Kẻ ích kỷ sẽ bị trừng phạt đắng cay.

200. Bạn không nên bỏ lỡ cơ hội an ủi người xung quanh. Hàng ngày, bạn vẫn gặp nhiều kẻ thất chí, và bạn có bổn phận giúp đỡ. Phải làm cho bộ máy của họ chạy hài hoà. Gieo rắc sự chán nản và bi quan là một trọng tội. Về phương diện luân lý, làm khổ một người đang khổ là một tội lớn. Bạn nên cố gắng gieo sự tin cậy và tin tưởng vào tâm hồn kẻ đối thoại.

201. Mọi cử chỉ của bạn, lời nói của bạn đều ảnh hưởng đến kẻ khác. Bạn nên lo tu chỉnh phạm vi ảnh hưởng của mình. Mỗi ngày, bạn đều góp phần vào công cuộc xây dựng dư luận. Bạn sẽ đem lại cho người xung quanh một ảnh hưởng suy nhược hoặc phấn khởi. Bạn làm cho họ mạnh dạn hay yếu hèn. Bạn làm cho họ hạnh phúc hay khổ tâm. Trách nhiệm tinh thần buộc bạn không được làm tổn thương họ bằng những lời nói chán nản. Nên nhớ, ảnh hưởng của bạn rất quan trọng, bạn có bổn phận phải làm cho nó trở nên hữu ích.

202. Bạn nên tìm xem có ai kém về khả năng hoặc tài chính đang cần được bạn giúp đỡ. Với thái độ ấy, sự thành công của bạn mới thật là suôn sẻ. Bạn sẽ tránh được câu "vi phú bất nhân".

203. Bạn phải biết kính trọng tuổi tác và sự khôn ngoan. Biết kính nể người nhiều tuổi hơn mình, đó là một khuôn phép xã giao. Song, bạn còn phải kính nể những kẻ tuy kém tuổi nhưng khôn ngoan hơn. Không đối xử như thế, bạn sẽ mất thiện cảm từ những người có tuổi và những người có khả năng hoặc có những hiểu biết chuyên môn. Khi dùng người, bạn nên quan tâm đến ý tưởng của họ về chính họ. Không biết nể vì là một lỗi lầm to, nhiều khi chúng ta phải trả bằng một giá rất đắt. Gặp người đáng phục, chớ tiếc lời khen tặng.

204. Suốt đời, bạn nên quan tâm đến việc học tập, đến trò chơi và cả đến những câu chuyện về bọn trẻ của bạn. Chính trẻ con có thể giúp ích cho bạn nhiều hơn là bạn giúp chúng. Chúng giúp cho tinh thần bạn trẻ trung. Chúng có những đức tính cần thiết và bạn sẽ thấy thiếu những đức tính ấy nếu không lân la với bọn trẻ. Chúng đầy nhiệt tâm, hay tò mò, ham hiểu và rất yêu đời. Chính

bạn cũng cần có những đức tính ấy. Bọn trẻ có những quan điểm của chúng, nó cũng quan trọng như quan điểm của mình. Mọi người khôn ngoan đều biết: người lớn chỉ là một đứa trẻ to xác hơn thôi, bạn nên giữ cho tính tình mãi được trẻ trung.

205. Nên biết thương yêu loài vật. Tính ác độc là một thói xấu đáng ghét nhất và các nước văn minh đang tìm cách tận diệt nó. Những kẻ xử ác với loài vật ắt cũng tỏ ra ác độc với loài người. Bản chất con người càng thêm già dặn, người ta càng tìm thấy nhiều lòng bác ái trong xã hội loài người. Một vài con thú như chó, ngựa đáng cho chúng ta thương mến và cũng đáng cho chúng ta kính nể. Có những con chó còn đa cảm và thông minh hơn một số người. Chúng có tính khí nhưng bị thiệt thòi vì không biết nói. Nếu con chó của bạn nói được, có lẽ bạn sẽ ngạc nhiên về những điều mà chúng biết.

206. Nên biết chọn bạn và có nhiều bạn. Càng có nhiều bạn càng thêm thú. Nên kết thân với những người cùng hoạt động, cùng một sở thích với bạn và đừng gây thêm một kẻ thù nào. Người ta có thể "sang vì bạn". Bạn có thể chọn bạn trong đám bạn trẻ hoặc trong số người đã có tuổi, song dễ thích hợp nhất là những người đồng tuổi với bạn. Rất có thể, một trong số bạn lúc thiếu thời sẽ là bạn tri ân suốt đời và khi bóng xế bạn sẽ càng nhận thấy giá trị vô biên của tình bằng hữu chân thành ấy.

207. Càng ít vốn liếng, bạn càng phải biết thu nhặt nhiều thiện chí. Bạn nên tìm kiếm những thiện chí ấy. Nên chịu khó đi tìm bạn hữu. Phải biết giúp ích cho kẻ khác và lúc cần cũng nên biết nhờ người khác giúp lại mình. Càng được nhiều người nói tốt về bạn càng hay. Không một ai trong số chúng ta có thể xem thường dư luận hoặc xem nhẹ cảm tưởng của những người xung quanh.

Nếu có tính tự cao, kém giao du hoặc tính hay gắt gỏng, bạn dễ mất thiện cảm, nếu bạn làm cho người khác có ác cảm, đó là một thiệt thòi lớn. Ở đời, nhiều khi chúng ta nhờ ân sủng mà làm nên.

208. Đa số những người cùng hoạt động, chung một sở thích phải là bạn của bạn. Không nên gây những hiềm khích, ghen tị. Nên tìm cách thu phục thiện chí của những người cùng sở thích. Như vậy, không phải là để dùng họ như một bàn đạp cho bạn tiến bước, mà vì bạn biết quý trọng tình bạn của họ. Chúng ta không đủ tài khéo léo để kết bạn giả tạo. Do đó, chúng ta cần nhiều thời gian mới có thể kết thân. Tuy thế, chúng ta cũng nên biết thành thực lưu tâm đến những người đáng cho chúng ta lưu tâm, nhất là đối với những người cùng hoạt động trong một lĩnh vực kinh doanh.

209. Ít ra, chúng ta cũng phải có một vài người bạn thân mà chúng ta có thể bộc lộ tâm tình. Ai cũng có thể cần đến những người bạn thân tín, những người bạn mà chúng ta không phải giấu giếm một điều gì, cũng không phải rào trước đón sau trong khi nói chuyện. Đã hẳn là trong đường lối xã giao, nhiều khi chúng ta cũng phải dối lòng, phải màu mè để có thể lọt vào khuôn khổ xã hội. Có ai muốn làm một người kỳ quái? Song, đè nén tình cảm của mình mãi như thế rất có hại. Thỉnh thoảng, nếu có dịp đàm luận với một người bạn khả ái có thể hiểu mình, đó là một diễm phúc. Đó là phương tiện để đôi bên gia tăng hạnh phúc của mình.

210. Nên biết chăm sóc tình bằng hữu. Nếu bạn ở xa, hàng năm

bạn cũng nên thăm viếng một đôi lần hoặc thỉnh thoảng nên có thư đi tin lại. Đến lúc về già, bạn sẽ hối tiếc những tình bạn đã mất. Chớ quên những bạn bè trong buổi đầu, có được vài người bạn sát cạnh với bạn suốt cả một đời, đó là một số vốn đáng quý.

211. Bạn phải có một khái niệm linh hoạt và rõ ràng về chế độ dân chủ. Dân chủ không có nghĩa đa số phải lên nắm chính quyền. Đó chỉ là chủ trương của những người mị dân. Dân chủ có nghĩa là làm thế nào để mỗi người được tự do theo đuổi quyền lợi riêng của mình. Dân chủ có nghĩa là mỗi người phải có thể thăng tiến bởi tài đức của mình, không phải bởi tông môn tổ đường hoặc bởi bè đảng.

212. Sống trong một chế độ dân chủ, bạn nên đóng góp vào việc tạo dư luận. Bạn phải biết sử dụng ảnh hưởng của mình, dù nó mạnh hay yếu. Bạn là một thành viên trong xã hội nên chỉ sử dụng lá phiếu không chưa đủ. Mọi nhà nước đều biết thích ứng chính sách của mình dưới áp lực của dư luận quần chúng và bạn có thể góp sức để tạo ra nó. Công cuộc bảo vệ tự do căn cứ vào cách mà dân chúng phát triển sở thích của họ.

213. Nếu bà mẹ cho đứa con những gì mà nó khóc lóc, vòi vĩnh, chắc chắn đứa trẻ ấy sẽ bị "hư" ngay. Bạn phải sẵn sàng đón nghe ý kiến của bất luận ai, nhưng khi cần quyết định, bạn phải tự mình quyết định lấy để hành động hợp với quyền lợi của bạn và làm lợi cho mọi người.

214. Nếu bạn là một giáo sư hoặc một công bộc, nên tự đặt cho mình quy tắc là chỉ nói với quần chúng những gì họ cần phải biết, chớ nên nói những gì họ thích nghe. Nịnh hót bọn người dốt nát hoặc hứa hẹn mang cung trăng xuống cho họ là trò hề của một gã lưu manh. Người muốn lãnh đạo quần chúng không nên thoả mãn những thói mê tín hoặc những ý kiến dại dột của quần chúng. Đành rằng phải biết tỏ ra mẫn tiệp nhưng cũng đừng xao lãng mục tiêu chính của mình là: mưu cầu lợi ích cho dân chúng. Đối với các nhà lãnh đạo, đó là một bổn phận luân lý.

215. Thuật tuyên truyền quảng cáo phát triển mạnh theo nhịp độ phát triển của ngành in ấn, nhất là ngành vô tuyến điện. Bạn phải biết dùng mà cũng nên biết đề phòng thuật ấy. Người ta có thể lợi dụng báo chí để làm nhiều điều tốt mà cũng có thể làm nhiều điều không tốt. Nó có thể giúp ta những tài liệu để học hỏi hoặc để suy nghĩ, nhưng nó cũng có thể cung cấp những lời vô bổ. Nhiều bậc bác ái nhờ đến nó và lắm gã lưu manh cũng dùng nó. Nó ảnh hưởng rất mạnh đối với dư luận quần chúng, vì vậy chúng ta

không thể không đếm xỉa đến nó. Bạn sẽ nhận thấy rằng có thể dùng nó để vừa mưu ích cho bạn vừa làm lợi cho kẻ khác.

216. Bạn phải tin tưởng ở một tương lai rực rỡ suốt đời, dù có gặp cảnh ngộ nào, bạn cũng phải vững lòng tin ở ngày mai. Mặc dù nhiều phen lên bổng xuống trầm, loài người cũng vẫn luôn luôn tiến bộ. Nhân loại đã tiến đến mức khá cao nhưng sẽ còn tiến nữa. Chúng ta có đủ lý lẽ để tin tưởng. Tất cả nhân loại đều đang tiến bộ. Riêng về phần bạn, có tiến bộ hay chăng, điều ấy tuỳ thuộc bạn, không do sự tiến hoá của nhân loại.

217. Việc hiểu rằng hạnh phúc là một trong những nguyên tắc của khoa học đắc lực, bạn sẽ tiến đến hạnh phúc chắc chắn hơn những người nhu nhược, sống không mục đích. Đây là bí quyết để tiến đến hạnh phúc: thương mến những người cộng sự với mình, cả những người mình phục vụ, phải thích thú công việc mình làm và luôn luôn tìm cách cải thiện chúng, phải có cao vọng muốn thăng tiến và làm tốt vai trò của mình một cách giỏi giang. Chính sách hay hơn cả là đồng thời nhằm hai mục tiêu: đắc lực và hạnh phúc.

218. Bạn sẽ nhận thấy, sống hạnh phúc trên cõi trần là một trong những lý tưởng của bạn. Bởi dù có sống được trăm tuổi, cuộc sống của bạn chỉ là một giấc phù du. Chỉ có đời sống tinh thần mới đáng kể, tuỳ theo nó có được hài hoà hay bấn loạn. Bạn không sợ bị ai cướp lấy đời sống bên trong ấy. Vì thế, bạn cần phải vươn mình đến hạnh phúc. Dù gặp phải cảnh ngộ nào cũng nên nhìn thế giới xung quanh bằng cặp mắt yêu đời.

219. Bạn nên biết thưởng thức những lạc thú mà bất luận ai cũng có thể hưởng:

– Cái thú HÔ HẤP, một phép màu kỳ lạ của sinh hoạt thể xác.

– Cái thú NGHE, một lối truyền âm thanh rất đặc sắc.

– Cái thú biết CẢM GIÁC, nó có thể dẫn dắt ta đến những tuyệt thú của tình cảm.

– Cái thú TƯ TƯỞNG, nó giúp ta liên lạc với vũ trụ tinh thần.

– Cái thú LÀM VIỆC, nó cho chúng ta cơ hội phục vụ đồng loại.

220. Bạn sẽ nhận thấy hạnh phúc gia đình là vô giá. Đó là một thứ thuốc hay để ngăn ngừa những chứng bệnh tinh thần và những bấn loạn của tâm hồn. Đời sống bạn có hai phương diện: đời công,

tức là đời sống xã hội và đời sống gia đình. Bạn phải chăm lo cả hai đời sống ấy. Gia đình là nơi để bạn ngơi nghỉ và phục hồi sức lực. Không một người nào có thể chịu đựng được cảnh gia đình xào xáo. Hôn nhân không phải là một việc bất khả kháng. Đối với một người đàn ông, nó có thể là một thành công rực rỡ hoặc tai họa. Gia đình có ảnh hưởng sâu xa, hoặc tốt hoặc xấu, đến cuộc đời mỗi người và suốt cả một đời người.

8

Những đức tính doanh thương

221. Dù làm nghề gì, bạn cũng nên dành một phần thời giờ để học hỏi về nghệ thuật bán hàng. Trong lĩnh vực kinh doanh, đó là môn duy nhất hữu ích cho mọi người. Những sách hoặc những lớp dạy về nghề bán hàng hiện nay, đều căn cứ trên những quy tắc mà ông Sheldon đã vạch ra từ lâu. Những công đoạn của một cuộc giao tiếp chuyên để bán hàng là:

- Gây chú ý tới khách hàng.
- Làm cho khách hàng thấy lợi.
- Gợi sự ham thích của khách hàng.
- Dẫn khách hàng đến hành động (mua hàng).

222. Dù làm nghề gì, sự am tường về nghệ thuật bán hàng cũng có thể giúp ích cho bạn. Nó sẽ giúp bạn tránh những mối bất hoà, những lối nghẽn, phòng ngừa những xích mích và tạo ảnh hưởng lên mọi người. Nó mách bạn những nguyên tắc cơ bản trong phép điều đình, dàn xếp một công việc, những nguyên tắc mà bất kỳ ai đạt đến địa vị quan trọng đều cần phải biết dẫn dắt mọi người một cách đắc lực.

Làm khách hàng hài lòng là rất tốt. Không những tốt cho ông chủ của anh mà còn tốt cho cả bản thân anh nữa.

Và quý hơn cả, nghệ thuật ấy làm cho bạn biết quan tâm đến người khác và thấu triệt những động lực khiến cho họ hành động. Nói tóm lại, nó làm cho bạn trở thành một người có uy tín.

223. Dù định làm việc trong ngành nào, bạn cũng nên tập luyện cách bán hàng trong một năm hoặc tìm hiểu nghệ thuật bán hàng. Nó hữu ích chẳng những trong giới doanh nghiệp mà trong tất cả các ngành nghề khác. Nó tập cho chúng ta cách tạo ảnh hưởng lên người khác. Bất luận người nào cũng có một cái gì để bán, hoặc giả đó là món hàng hoặc một dịch vụ nào đó. Người bán hàng không phải là một nhân viên thừa hành. Trách nhiệm của người bán hàng khó khăn hơn nhiều và phải biết gây ảnh hưởng những người mà ta không có quyền hành gì đối với họ. Năm đức tính của một tay bán hàng chuyên nghiệp là: tính khả ái, nhanh trí, thấu hiểu nhân tâm, tài dẫn dắt và lòng tự tin.

224. Có một cách hay và nhanh chóng để bước chân vào kinh doanh là tập bán một món hàng chuyên môn trong một hai năm. Đó là nghề tập cho chúng ta biết xoay xở, biết chiều chuộng và rèn đúc chúng ta có một tâm hồn khẳng khái, người bán hàng chuyên nghiệp phải bán với một giá cao những món hàng ít ai hỏi đến và phải tạo ra sự đòi hỏi và chiến thắng sự phản ứng của người mua. Những món tiền hoa hồng thu được tùy thuộc vào sự tài giỏi và cá tính của ta.

225. Bạn nên có chính sách bán hàng thật rõ ràng. Không một cửa hiệu nào có thể bán mọi loại hàng cho tất cả mọi người. Không một cửa hàng nào có thể đồng thời đặt cơ sở bán hàng trên hai

phương diện: giá cả và phẩm chất. Mở thêm một lĩnh vực bán đồ rẻ trong cửa hiệu, nếu có lãi cũng chẳng là bao. Có điều chắc chắn là khi thấy một cửa hiệu có "bán đồ rẻ" thì khách hàng mới tin tưởng khá nhiều ở giá cả hàng hóa. Bạn phải quyết định mình muốn phục vụ và giữ hạng khách hàng nào. Sau đó, bạn sẽ phải biết phân bổ những món hàng khách ưng mua giá cao. Cứ buôn những món hàng ấy, không nên buôn nhiều thứ. Chạy theo đồng xu có khi mất đồng bạc.

226. Mỗi khi định giá một món hàng, bạn nên nhớ trong thương trường người ta quan niệm danh từ "giá bán" ra sao. Giá bán có nghĩa là giá vốn cộng với tiền lãi. Bán không có lãi, không phải là kinh doanh mà chính là tự sát. Theo chính sách ấy chắc chắn là đi đến khánh tận. Không một việc kinh doanh nào có thể tồn tại mà không có lãi. Một món hàng hoặc một dịch vụ không có lãi tức là hy sinh. Mà như vậy, tức là thoái bộ. Vẫn biết đôi khi chúng ta phải bán hàng để thu lại vốn, nghĩa là không có lãi, Song ở trường hợp đó, món tiền chúng ta thu vào không thể gọi là "giá bán" đó chỉ là một phần của "giá bán".

227. Bán "phá giá" là một bước đường cùng. Phương cách ấy không chỉ làm mất thêm tiền mà còn phá hoại công cuộc làm ăn. Muốn hạ giá bán, chỉ có cách hay nhất là giảm giá vốn. Phần xuất tiền lãi vẫn phải giữ. Rất có thể chúng ta thấy tiền lãi gộp nhưng không có tiền lãi ròng. Hy sinh tiền lãi ròng chỉ có lý do trong trường hợp sự hy sinh ấy cần thiết để khỏi thua lỗ to hơn. Bán phá giá là một tệ nạn trên thương trường.

228. Dù bạn bán một món hàng hay kinh doanh một dịch vụ, nên căn cứ trên phẩm chất món hàng hơn là giá bán. Không được phép bán hàng kém phẩm chất, không nên làm cho khách có cảm tưởng rằng mình bán hàng xoàng xĩnh. Dù bạn có bán những món hàng rất tầm thường, ít ra những món hàng đó cũng phải có đôi chút giá trị để khách hàng nhận thấy giá bán rất vừa phải. Bán hàng chỉ căn cứ trên giá rẻ thực ra không phải là bán hàng. Chính sách ấy dễ dẫn đến lối bán hàng tạp hoá. Trong khi lập giá bán hàng, chúng ta phải tính phần tiền lãi ấy bằng cách đề cao những ưu điểm của món hàng.

229. Không nên sản xuất cũng đừng kinh doanh những món hàng xoàng xĩnh. Nên giữ giá trị con người bạn và công việc kinh doanh của bạn ở mức trên trình độ "hàng tạp hoá". Nói về phẩm chất, một món hàng có thể thật tốt, tốt vừa hoặc xấu tệ. Nhiều hàng hóa có đủ phẩm chất để đáng cho chúng ta chú ý. Nhưng bạn nên loại ra tất cả những món hàng xấu. Công việc kinh doanh

của bạn không thể dung nạp những thứ có tính chất tầm thường, dù chỉ là cách trình bày những giấy tờ để giao dịch như giấy viết thư, quảng cáo, càng không nên bán những món hàng tầm thường. Những người chuyên sống theo thói quen bán đồ xoàng xĩnh có thể kiếm nhiều tiền, nhưng ngoài tiền ra, thì họ không có lợi lộc gì khác. Nếu bỏ lên cán cân thì họ thua thiệt nhiều hơn lãi. Họ không thể nổi tiếng trong thương trường và nhiều khi người ta xem họ như những món hàng tạp hoá.

230. Bạn sẽ nhận thấy rằng, muốn thành công trên thương trường, thượng sách là căn cứ trên phẩm chất của món hàng, không phải trên giá bán rẻ. Chỉ có những người bán hàng rong mới bán những món hàng xoàng xĩnh nên họ đã nâng cao giá trị món hàng đến một mức nào đó hơn là hạ xuống. Chính sách hạ giá luôn luôn dẫn đến thảm bại. Đến lúc khách hàng sẽ tỏ ra nghi ngờ những dịp may hiếm có lại thường xuyên ấy. Khách hàng có nhiều hạng, gạt bỏ hạng khách hàng giàu có là thiếu khôn ngoan. Tên tuổi của bạn phải đặt cơ sở trên giá trị những hàng bạn bán.

231. Nếu bạn là nhà buôn lẻ, nên nhớ rằng điểm then chốt trong việc kinh doanh là sự diễn tiến cuộc bán hàng. Bạn và tất cả nhân viên bán hàng của bạn đều biết rõ sáu giai đoạn của một cuộc bán hàng hiệu quả. Sáu giai đoạn này là nền tảng của kỹ thuật bán hàng lẻ:

- Tiếp đãi khách hàng.
- Dò ý khách hàng.
- Trình bày hàng hóa cho khách xem.
- Tuyển chọn hàng hóa.
- Bán thêm hàng.
- Tiễn khách hàng.

232. Nếu bạn có cửa hàng bán lẻ, nên biết rằng nơi khách hàng thường ghé trước nhất là mép bên tay phải ở sau cửa vào. Do kinh nghiệm, người ta nhận thấy nhiều khách hàng đi vào cửa hiệu thường hướng về mép tay phải và không thấy ai đi vào trong tận cùng cửa hiệu. Bạn nên dành khoảng tay mặt ấy để trưng bày những món hàng thật chạy hoặc những món hàng đương thời được nhiều người đến hỏi. Không nên trưng bày ở đó những món hàng ít ai hỏi đến.

233. Chỉ nên khuếch trương một sự kiện thương mại tuỳ theo sức bán. Nếu bạn là nhà bán lẻ biết được điều này, sẽ tránh được việc hàng hóa sản xuất quá thừa thãi. Việc bán hàng cũng là một nghệ thuật như việc sản xuất. Người kinh doanh bao giờ cũng phải hiểu rõ thị trường, phải thoả mãn thị hiếu của khách hàng. Nhiều nhà sản xuất, nhiều nhà bán lẻ đã kiếm lời gấp đôi trong khi số thương vụ của họ chỉ tăng 20%. Mà như thế là bởi khi số thương vụ vọt lên, số tổng phí không hề gia tăng.

234. Nên biết chiều theo thị hiếu của khách hàng. Chúng ta phải biết làm vừa lòng những người đã trả tiền cho chúng ta. Nhà sản xuất phải thoả mãn người bán buôn. Người bán buôn phải thoả mãn người bán lẻ. Người bán lẻ phải làm vừa lòng khách hàng. Người thợ máy phải làm vừa lòng viên quản đốc. Người đứng bán hàng phải làm vừa lòng viên quản lí... Không một ai có thể làm phật ý những khách hàng tốt của mình. Người chủ một quán cóc bán kẹo ngọt cũng phải biết dọn dẹp quán của mình thế nào cho vui mắt trẻ con. Bạn phải luôn luôn nghiên cứu, tìm hiểu những người đã nuôi sống bạn và hãy tìm cách cấp cho họ những gì họ thích.

235. Nên tham bác ý kiến giới phụ nữ. Các doanh nghiệp thương mại thường do đàn ông điều khiển, nhưng đa số người mua hàng là phụ nữ. Điều quan trọng là tìm hiểu sở thích của phụ nữ. Nhiều đàn ông tưởng chừng như họ hiểu rõ nhu yếu của phụ nữ. Nhưng đó chỉ là một ảo tưởng trong tính ích kỷ của phái mạnh. Nhiều đàn ông lại xem thường óc thông minh của phái yếu trong công việc kinh doanh. Đầu óc của đàn ông chưa hẳn là một đầu óc khuôn mẫu. Về trí tuệ, không phân biệt nam hay nữ, hai phái khác nhau nhưng không hẳn phái nào trội hơn phái nào. Trong giới kinh doanh ai cũng nhận thấy đa số khách hàng là thuộc phái nữ, họ sẽ giúp chúng ta phát đạt.

236. Trong kinh doanh, dù là thương mại hay sản xuất, bạn nên tạo cho mình tâm lý như một khách hàng. Bạn nên xem xét quan điểm của những khách hàng và thực tâm cố gắng tạo ra ích lợi cho họ. Đứng về phương diện doanh nghiệp, họ là những người bạn tốt, họ mang tiền lãi đến cho bạn. Họ giúp cho công việc kinh doanh của bạn được vững chắc, nếu bạn làm phật ý khách hàng hoặc không đếm xỉa gì đến sở thích của họ thì thật là dại dột. Mỗi lần bạn mất một khách hàng là mỗi lần mất lợi tức. Trước khi quyết định một điều gì, bạn nên nhớ đến những người khách hàng.

237. Dù là trong việc bán hàng, bạn cũng có thể áp dụng phương

pháp khoa học. Chẳng hạn như việc nghiên cứu thị trường. Nghiên cứu thị trường là thăm dò ý thích của khách hàng về những món hàng đã có ở thị trường hoặc những món hàng có thể bán được. Để thăm dò dư luận, chúng ta có thể gửi những câu hỏi cho khách hàng đáp lại hoặc phái người đến từng nhà để phỏng vấn. Hiện nay, nghệ thuật bán hàng tiến triển nhất là hướng nghiên cứu những nhu cầu và tìm hiểu sở thích của khách hàng. Nên tìm hiểu rõ rệt những gì khách hàng muốn hơn là phỏng đoán theo kinh nghiệm. Hiện nay, chúng ta có nhiều công ty chuyên nghiên cứu thị trường.

238. Nên quan sát những xu hướng của thời trang. Hiện giờ, thời trang là một quyền lực mạnh hơn hết. Phạm vi ảnh hưởng của nó không chỉ trong việc may mặc. Mỗi năm có những màu sắc, những kiểu mẫu áo lông, những thứ hàng ngự trị thời trang. Không ai tiên đoán nổi xu hướng hoặc ngày giờ thời trang mới xuất hiện. Nhưng khi nó xuất hiện, không một ai có thể xem thường. Thời trang gia tăng giá trị hàng hoá. Nhờ nó, chúng ta có thể bán hàng được giá hơn. Thời trang chỉ có tính nhất thời nhưng trong thời điểm đang ngự trị, nó gợi sự chú ý của những kẻ có tiền và chúng ta bán hàng thêm thuận lợi.

239. Khi sản xuất hoặc bán một món hàng, chúng ta nên nghĩ đến việc gây thiện cảm. Thiện cảm đó là sự thích thú mà khách hàng vừa lòng, cảm thấy khi đặt chân đến nơi hiệu buôn mà ở đó họ được chiêu đãi. Chính những khách hàng được thoả mãn ấy giúp cho hiệu buôn của bạn hoạt động thường xuyên. Số khách hàng "ruột" là một điểm lợi đáng kể. Nó có thể tính ra thành những con số và kê vào số vốn của bạn. Nếu gây được thiện cảm với khách hàng, bạn có thể đổi thiện cảm thành tiền. Bạn có thể kiếm lãi thêm vì biết tỏ ra mình là người hữu dụng và đáng tin cậy. Luôn luôn, bạn nên quan tâm đến dư luận quần chúng. Khi đó, nó là chứng chỉ chắc chắn nhất về giá trị của bạn.

240. Nếu làm nghề bán hàng, những thiên bẩm sẽ trợ giúp bạn chẳng kém gì khối óc. Bạn phải tỏ ra bãi buôn, khả ái, bằng không sẽ thất bại. Cá tính giúp bạn chiến thắng phần nào trên thương trường, phần còn lại là phương pháp làm việc. Có một định nghĩa hay về thuật bán hàng: đó là thuật yêu thích hàng khách và giúp họ trong việc mua được những gì họ cần. Xét về tâm tính, nên tránh tật xấu làm cho khách hàng "chán" bạn. Những cảm tưởng của khách hàng đối với bạn, những yếu tố quan trọng có thể gia tăng hoặc suy giảm doanh thu.

241. Mỗi khi có dịp hội kiến với ai đó, bạn nên khởi đầu câu

chuyện bằng những lời khen tặng có tính cách cá nhân đối với người ấy (không phải là những lời khen khách sáo). Thói thường, ai cũng thích được dịp bộc lộ những tâm tình riêng của mình hơn là phải bàn đến những câu chuyện kinh doanh. Khi hầu chuyện một người, bạn phải biết chú ý đến con người họ nhiều hơn là về những công việc kinh doanh hoặc những dịp họ có thể giúp đỡ bạn. Đó là phương tiện hay nhất làm cho người mà bạn có dịp tiếp xúc chú ý đến bạn.

242. Nếu muốn trở thành một tay bán hàng "cừ", bạn nên xem mình như một phụ tá của khách hàng. Như vậy, bạn sẽ có một nhận định đúng đắn. Bạn phải hiểu rõ khách cần những gì để bán cho họ. Bạn không được gây bất kỳ mâu thuẫn nào với khách hàng. Không có một sự tranh chấp nào xảy ra. Bạn sẽ không tiếc rẻ khi khách khước từ mua hàng. Bạn đã biết tránh những hậu quả tai hại từ sự thờ ơ. Bạn sẽ biết quan tâm đến khách hàng, sẽ biết đối đãi với họ một cách ân cần và xem bán hàng như một việc đầy hứng thú.

243. Minh chứng hay nhất về tài bán hàng là việc bạn có thể bán cho người nào đó một món hàng cần thiết cho họ song họ chưa có ý định mua. Bất luận chàng ngốc nào cũng có thể bán những món hàng mà ai cũng thèm khát. Người bán hàng khéo chính là người biết làm cho khách đòi hỏi những món hàng mình bán. Rất có thể họ gặp phải sự khước từ, bị chê dè song họ không nao núng. Người bán hàng nâng cao mức sống. Họ là nhà giáo dục. Họ tập cho khách hàng những thói quen tốt. Họ tạo ra cả một thị trường cho những sản phẩm mới, những sản phẩm mà lúc đầu không ai biết đến. Họ giúp ích cho khách hàng khi họ biết khuyến dụ khách mua những gì cần thiết.

"Một nhân viên kinh doanh tốt cần quan tâm đến việc thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Do vậy, bạn hãy ra khỏi đây ngay!"

244. Bạn luôn luôn phải cố gắng làm cho nhiều người đòi hỏi những món hàng bạn bán hoặc những dịch vụ bạn cung ứng. Có thế bạn mới giữ vững được giá bán, bởi khách hàng là một người thích được có "một món gì đó" hơn là thích giữ tiền. Khi hàng hoá tích trữ thật nhiều mà sức "cầu" của khách lại kém thì bắt buộc chúng ta phải bán tháo với giá vốn, có khi bán dưới giá vốn. Có thể gia tăng mức "cầu" của khách bằng một lối quảng cáo hiệu nghiệm, bằng phương pháp bán hàng đắc lực, hoặc giả bằng cách trình bày hàng hoá nơi cửa hiệu để gia tăng giá trị món hàng làm cho nó thêm hấp dẫn.

245. Lối quảng cáo của bạn có thể khéo hay vụng song nó phải thực chất. Lý tưởng trong việc quảng cáo là: "Trình bày sự thực một cách khéo léo". Những quảng cáo hơi nhún thường lại hay hơn những quảng cáo tâng bốc một cách thái quá. Lối văn quảng cáo "phổi bò" đã lỗi thời, những mỹ từ rỗng tuếch không còn được tin nữa. Nếu những quảng cáo không được người ta tin thì rõ là một hoang phí và hơn nữa bạn sẽ bị mất danh tiếng. Bạn phải quan niệm rằng, quảng cáo là một cách phục vụ dân chúng, lừa dối không phải là phục vụ. Bạn không thể tô điểm thêm cho sự thật.

246. Dù là bộ trưởng hay một chủ quán, bạn cũng biết thuật dàn cảnh. Không dễ gì gây hứng thú cho dân chúng bằng một buổi trình diễn, một cuộc duyệt binh, một cuộc tuần hành hoặc một kỳ đại hội. Mỗi ông chủ hiệu buôn nên cố gắng biến cửa hàng của mình thành một rạp hát. Một nhà giáo dục, một chính khách cũng thế, muốn ảnh hưởng đến quần chúng, ai cũng phải quan tâm đến điều này, quần chúng rất thích những gì có phong cách

“đình đám”. Vả chăng bất luận ai muốn ảnh hưởng đến dư luận quần chúng cũng đều phải “trống giong cờ mở”.

247. Nếu ở trong giới doanh nhân, bạn nên dành thời giờ và tiền bạc tìm thêm khách hàng. Bạn sẽ cố gắng tìm thật nhiều khách hàng. Nếu dùng 2% doanh thu để làm quảng cáo cho cửa hàng thì không có gì là quá đáng. Đó là phương thức hay nhất để tạo thêm nhiều khách hàng. Nếu là nhà chế tạo, bạn có thể dùng những nhân viên bán hàng lành nghề hoặc quảng cáo. Nếu bạn có cửa tiệm bán lẻ, nên để tâm săn sóc cách bày hàng. Mọi người đều có thể làm quảng cáo bằng cách gửi thư hoặc gửi những tập sách chào hàng. Vài hiệu buôn tổ chức chào hàng qua điện thoại. Bằng tất cả mọi cách, bạn luôn luôn nên chú tâm đến việc tìm kiếm khách hàng.

9
Lề lối chỉ huy

248. Nên chuẩn bị càng sớm càng tốt để nhận lĩnh những chức vụ chỉ huy. Chẳng hạn, bạn có thể tập sự ngay trên sân vận động khi nhận chức thủ quân một đội bóng. Hãy tập cách kiểm soát người khác, tập cách ra lệnh, tập nhận trách nhiệm về việc làm của những kẻ dưới tay. Khi cáng đáng chức vụ chỉ huy, bạn sẽ có dịp thi thố tài chỉ huy. Rất có thể bạn có đủ tư chất để dẫn dắt người khác, cũng có thể không. Nắm quyền hành trong tay, rất có thể bạn đâm ra kiêu căng, trở nên cứng rắn, hoặc tư vị. Bạn cần biết những tật xấu của bạn để diệt bỏ.

249. Tinh thần đắc lực đòi hỏi 5 giác quan sau đây:

- Giác quan về thời gian
- Giác quan về tiền bạc
- Giác quan về quần chúng
- Giác quan về những phương tiện hành động
- Giác quan về sự phục dịch.

Muốn trở thành một người hiệu quả cần phát triển 5 giác quan tâm hồn ấy. Bạn sẽ tiêu tốn ít mà thu đoạt kết quả thật nhiều.

250. Khi ngồi vào cương vị giám đốc, bạn phải có một ý niệm rõ rệt về khoa học "tổ chức". Lý tưởng trong việc tổ chức một công việc kinh doanh là tạo nên một nhóm người biết cùng nhau làm việc để đạt đến những mục tiêu chung. Quyền hạn và trách nhiệm sẽ được phân phối đều và tùy theo cấp bậc. Cần có những phương pháp nhất định để thu thập kiến thức và luôn luôn cải thiện. Một tổ chức đúng ý nghĩa không có mục đích làm cho những người dự

phần nào đó bị thua thiệt mà trái lại mỗi người đều được phát triển. Trong một tổ chức mỗi người đều phải có phương cách phát triển tài năng của mình, đều được hưởng một số lợi tức quan trọng hơn số lợi tức mà họ có thể kiếm được nếu họ tự đứng ra kinh doanh.

251. Nếu phải đứng ra tổ chức một công ty, một tổ chức, hoặc một sự kiện gì đó, đòi hỏi bạn phải có sự hợp tác của một số người, việc trước tiên của bạn là tìm cho ra một người quản lý giỏi nhất để họ đứng đầu công việc ấy. Sau đó, bạn phải cho người này những chỉ thị thật rõ ràng, đồng thời dành cho họ những quyền hành cần thiết, để mặc cho họ xoay sở và chỉ xét đoán theo những kết quả.

Đây là lời chứng nhận tuyệt vời cho sản phẩm của chúng ta, Ted ạ. Anh không dễ dàng mua được những lời khen ngợi chân thành thế này đâu. Hãy nói với mẹ anh là chúng ta rất biết ơn bà nhé.

Đó là phương pháp mà những nhà kinh doanh lừng danh đã từng áp dụng. Phải biết trao cho những kẻ dưới tay quyền có óc sáng kiến và quyền hành dịch vụ cho những việc không quan trọng lắm, nên để cho họ được tự do hành động. Người trong cuộc bao giờ cũng hiểu rõ tình thế hơn và họ phải có đủ phương thức để đối phó. Không nên dùng họ như một liên lạc viên.

252. Khi nhận nhiệm vụ tổ chức, mục tiêu của bạn là thúc đẩy chứ không phải cản trở hành động. Trong nhiều tổ chức lớn, nhất là trong những công ty lớn, các hoạt động trở nên chậm chạp và khó khăn. Chính các tổ chức đã tạo ra nghệ thuật hợp tác. Cần có

tổ chức, nhưng chỉ đến một mức nào đó. Không nên để nó cản ngăn sáng kiến và tinh thần quyết đoán. Không nên vì phải theo sát lề lối tổ chức mà hy sinh những thành quả. Điểm chính yếu là hành động, chứ không phải là việc ghi nhận thành quả. Tất cả những gì gây ra tinh thần "máy móc" và thái độ hòa hoãn đều có hại.

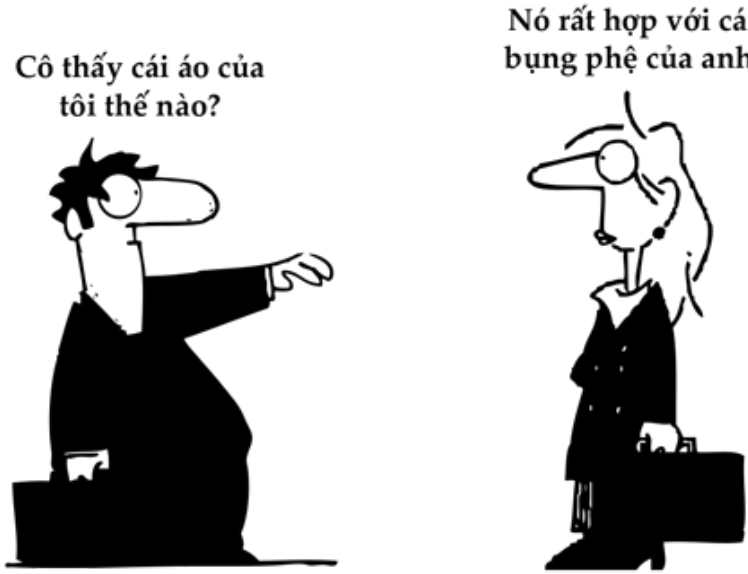
253. Có quan niệm rõ ràng ý nghĩa của "hành động" mới mong thực hiện được nhiều việc. Hành động làm nảy nở "những động lực", nó có thể tạo ra một vài thành quả nào đó mà chúng ta mong muốn. Danh từ mà bạn cần ghi tâm là "những động lực". Trước tiên, bạn nên nghiên cứu về bản chất của thành quả mà chúng ta muốn thu đạt, sau đó hãy gây ra "những động lực" có thể tạo nên những thành quả ấy. Có cả một nghệ thuật về phép hành động. Nhờ suy nghiệm, bạn có thể thu đạt nhiều thành quả, ít vấp váp.

254. Dù thế nào đi nữa, bạn cũng cần có đối tác, nên bạn cần tìm cho ra đối tác thanh liêm mà bạn có thể tin cậy. Hãy suy nghĩ kỹ trước khi góp vốn với ai đó. Đã có bao nhiêu doanh nghiệp, tổ chức tan rã. Không nên nhận một người làm đối tác chỉ vì thấy hắn ta giỏi giang. Tất cả những người cộng sự phải là những người biết tỏ ra xứng đáng với lòng tin cẩn của bạn. Không sớm thì muộn một người có những tật xấu sẽ rời bỏ bạn. Không ai gửi trứng cho ác, đừng bao giờ làm ăn với những người đã mang tiếng với những hành động khả nghi.

255. Sự thành bại trong môi trường kinh doanh, một phần lớn là do những người giúp việc của bạn, do những kiến thức, những tình cảm của họ. Nhân viên của bạn phải thương mến và phải có ý thức làm thỏa mãn bạn. Họ phải được chọn lựa kỹ càng và được huấn luyện một cách cẩn thận. Bạn phải dám tiêu tốn nhiều hơn những đối thủ của bạn trong việc huấn luyện nhân viên. Với một "ê kíp" gà mờ, bạn không mong gì chiến thắng. Bạn phải biết gây lòng nhiệt huyết và tinh thần đồng đội trong đám nhân viên. Nếu nhân viên không biết giúp bạn giải quyết những khó khăn đó thì có lẽ bạn sẽ không giải quyết được bao nhiêu việc.

256. Khi tuyển một nhân viên mới, bạn nên nhớ rằng chưa có một phương pháp nào đủ chính xác cho biết những khả năng của người ấy, bạn nên tạm nhận họ trong thời hạn ba tháng. Khi chưa có dịp thấy một người nhúng tay vào việc, bạn chưa có thể đánh giá họ. Chúng ta không thể ước đoán tài năng của một người nếu chỉ dựa vào vẻ bề ngoài của họ, cũng không thể căn cứ ở những trắc nghiệm, ở những chứng chỉ hoặc ở những gì mà người ấy kể lại. Chỉ khi nào đã thấy người ta bắt tay vào việc, lúc bấy giờ chúng

ta mới có thể phỏng đoán ai là người đáng chọn.



257. Nên chuộng đãi những nhân viên đang hưởng bổng lộc cao, không nên đặt hạn mức trong việc trả lương. Những người giúp việc có thể khác biệt nhau rất nhiều. Bạn vẫn có thể kiếm lãi nhiều tuy phải trả lương cao cho một nhân viên, và trái lại bạn có thể bị thua lỗ trong khi trả cho một nhân viên khác đồng lương rẻ mạt. Khác với tiền đóng thuế, món tiền trả lương cho nhân viên là món tiền dễ sinh lợi. Lợi tức của bạn tùy thuộc vào những thành quả, mà những thành quả tốt nhất đều do những nhân viên lành nghề đã được huấn luyện và trả lương hậu hĩnh.

258. Nếu là nhà sản xuất, bạn cần biết dùng ba nguồn lực: nguồn lực tạo năng lượng, nguồn lực của khối óc, nguồn lực của tâm can. Chỉ dùng nguồn lực tạo năng lượng không chưa đủ. Bạn cần khích lệ ban giám đốc và thầy thợ bạn quen dùng khối óc để suy nghiệm. Những nhân viên bình thường rất có thể giúp bạn nhiều ý kiến. Cũng chớ quên nguồn lực của tâm can. Phải biết làm cho tập thể nhân viên của bạn đầy thiện chí. Nắm được nguồn lực ấy có nghĩa là tất cả những người cộng tác đều hết lòng với bạn, được thế là do cách điều khiển công minh và nhân đạo của bạn. Tư tưởng và tình cảm cũng cần ích như hơi nước và điện lực.

259. Khi thành công, bạn phải cho mọi người được dự phần trong thành công ấy. Không nên xây dựng công việc kinh doanh của bạn theo lối dựng nhà một cột. Tốt hơn, tòa nhà ấy phải được nhiều cột chống đỡ. Lẽ dĩ nhiên, bạn luôn luôn phải nắm then chốt

trong công việc kinh doanh, nhưng đó không phải là lý lẽ để có chỉ một mình bạn làm chủ mãi. Những viên quản lý mẫn cán của bạn có thể mua cổ phần với những điều kiện ưu đãi. Hãy quy tụ xung quanh bạn một nhóm người tài cán mà mỗi người đều phải có gánh một phần quản đốc và hưởng một phần tài sản. Vua thép Carnegie, vua dầu hỏa Rockefeller đều áp dụng chính sách ấy.

260. Đây là một công thức trong phép dụng người. Trước hết, bạn phải quan tâm đến những quyền lợi, sở thích của người khác, rồi từ đó tạo nên sợi dây hợp tác để đeo đuổi những mục tiêu bạn nhắm. Bạn chỉ nên đi tìm những quyền lợi chung. Tất cả những gì bạn làm phải mang lại lợi nhuận cho bạn và cho những cộng sự. Một nhà tổ chức tài danh là luôn luôn biết chia sẻ và phân phát sự thành công của mình với những kẻ khác. Họ phân chia cho mỗi người cộng sự một phần xứng đáng của thành công mà họ đã đạt. Sự thành công của bạn một phần lớn sẽ do những người khác xây đắp. Vì thế, bạn phải quan tâm tới quyền lợi của họ cũng như của chính bạn.

261. Bạn cần thu phục thiện cảm của những người giúp việc. Trả lương cho những người không yêu thích bạn thật là một sai lầm tốn kém. Những điều họ phê phán về bạn lúc họ về nhà là điều rất quan trọng. Không phải do đồng lương bạn trả mà nhân viên bạn sẽ trở nên thành thực hay trung thành. Lề lối chỉ huy của bạn phải được điểm thêm một vài nét nhân đạo. Nếu biến những người giúp việc trở thành bạn hữu thì nhiệm vụ chỉ huy của bạn sẽ trở nên dễ dàng và thích thú hơn.

262. Trong khi điều khiển những cộng sự, bạn chớ ra vẻ đạo mạo, quá chú trọng hình thức, trái lại phải quan tâm đến từng người. Không được xử sự với người như đối với vật. Bạn phải nhớ rõ để có thể khi thấy mặt là gọi đúng tên những nhân viên của mình. Những tình cảm của họ đối với bạn thật là hệ trọng. Bạn không thể không đếm xỉa đến những gì mà nhân viên của bạn nói về bạn khi họ về nhà hoặc ở nơi công cộng. Bạn phải thực tâm mới có thể làm cho họ tin rằng bạn thương họ.

263. Những doanh nghiệp cần được "nhân hóa" cũng như cần được "cơ giới hóa". Nên đặt nền móng lề lối chỉ huy của bạn trên những con người, không phải trên những bản thống kê. Phải đối xử với nhân viên của bạn như những con người thực sự, không phải như những công cụ. Dù doanh nghiệp to lớn đến đâu, bạn vẫn có thể tô điểm cho nó đôi nét nhân đạo. Tặng cho các nữ nhân viên trong doanh nghiệp những gói kẹo ngon trong ngày kỷ niệm sinh nhật của họ. Tặng một chiếc đồng hồ vàng cho mỗi nhân viên giúp việc được 25 năm. Thỉnh thoảng mời một trong những nhân viên quản lý đi ăn hiệu. Bạn phải hoạt động ngay giữa đám ba quân, không phải ở một tháp ngà mà không ai dám bén mảng đến. Con người luôn luôn quan trọng hơn những bản phúc trình.

264. Dù là nhân viên, họ cũng đáng cho bạn nể vì. Trong lề lối chỉ huy, bạn phải biết tỏ ra là người có giáo dục. Chớ hai giọng khác nhau, một giọng dành cho bạn hữu, một giọng dành cho những người giúp việc. Cũng không nên làm cho người nhân viên hay người thợ bị mất mặt. Trong môi trường doanh nghiệp, không nên có những tiếng hò hét. Bạn có quyền nổi giận nhưng phải biết làm chủ. Lúc cáu, bạn nên im lặng. Đợi khi cơn giận nguôi, bạn hãy mở lời, bằng không những lời nói của bạn có khi vượt quá mức. Lời nói thốt ra trong cơn giận dễ gây tai hại.

265. Một khi chưa biết làm chủ bản thân, bạn chưa đủ tư cách làm chủ kẻ khác. Không phải bất luận người nào cũng biết chỉ huy. Nhiều người có đầu óc độc tài. Họ có thể bắt buộc người ta theo họ nhưng họ không chỉ huy được ai.

Họ buộc người ta xem lời nói của họ như Chúa phán, họ độc đoán. Họ không đếm xỉa gì đến quyền lợi, đến tình cảm của người khác. Vì thế, họ không sớm thì muộn sẽ gặp phải khó khăn, và có thể sẽ sụp đổ. Không nên tự cố sức kiểm soát tất cả công việc. Tốt hơn nên để người khác giúp bạn. Bắt đầu công việc gì cũng nên biết thừa nhận những bài học và tỏ ra mình là người biết lẽ phải.

266. Khi chia sẻ với thuộc hạ, bạn nên tỏ ra nhã nhặn. Là kẻ trên không có nghĩa là bạn có quyền tỏ ra thô lỗ. Nên làm cho người ta trọng nể hơn là làm cho người ta sợ sệt. Đã sợ sệt, người ta sẽ căm tức và đến một lúc nào đó sự sợ sệt ấy có thể gây ra óc căm thù. Nó sẽ làm cho người ta đâm ra giả dối, tắc trách. Trong một doanh nghiệp, "sợ sệt" bao phủ thì không mong tìm thấy lòng trung thực và tinh thần đồng đội. Cần đối đãi nhã nhặn với kẻ bề dưới vì họ ít dám cãi lý. Cư xử thô bạo với họ là hèn nhát. Khôn ngoan là hơn, chúng ta sẽ đối xử với họ một cách dung dị, không nên lên mặt bề trên.

267. Chớ làm mất mặt một thuộc hạ vì như thế là bạn đã lạm quyền. Tất cả mọi người dù là một nhân viên ở cấp bậc thấp nhất cũng đáng cho bạn kính nể. Không được gây cho người khác

những mặc cảm thua thiệt. Trái lại, bạn nên đề cao những người giúp việc. Nên tập cho họ biết tự trọng và biết nhận thấy tầm quan trọng trách vụ của họ. Tỏ ra khinh miệt một người giúp việc ắt sẽ chạm lòng tự ái của họ và như vậy làm sao họ tỏ ra trung thành với ta.

268. Muốn thành công trên đường kinh doanh và tạo ra hạnh phúc gia đình, bạn nên diệt bỏ thói xấu là hay quở trách. Sự quở trách rất vô bổ. Nó dễ gây thêm nhiều tai hại khác: lòng sợ sệt, tinh thần tắc trách, lòng căm thù. Chỉ huy bằng cách luôn luôn quở trách là đốc xúi nhân viên giấu những lỗi lầm. Nhân viên có lỗi lầm thường là do họ chưa được huấn luyện chu đáo và như vậy chính ban giám đốc phải chịu trách nhiệm. Cách hay hơn cả để phòng ngừa những lầm lỗi của nhân viên là huấn luyện, không phải quở trách. Thói quen quở trách chỉ làm lụn bại tinh thần của nhân viên và tạo ra những điều kiện bất lợi cho sự làm việc.

269. Cũng nên biết thưởng công cho nhân viên. Nên nhìn khía cạnh tốt cả người, việc và biết ghi tạc vào lòng những điều lợi lộc họ mang đến cho ta. Ban bố một lời khen cho những người đáng thưởng thiết tưởng ích lợi cho bạn hơn là lo rình rập để soi mói và chỉ trích họ. Một điều gì chúng ta không còn biết quý trọng nữa là một điều sắp bị mất. Nếu chúng ta không biết quý trọng tự do cá nhân, chắc chắn chúng ta sẽ bị tước những tự do ấy.

270. Dù là trong doanh nghiệp, cũng phải có đôi chút tình cảm. Con người không phải là máy móc. Cũng có những người biết cư xử theo lý trí, nhưng đa số thường bị tình cảm chi phối.

Khi tôi thấy lạc quan, chiếc nhẫn tâm trạng của tôi chuyển sang màu xanh lục. Khi tôi cáu giận, chiếc nhẫn chuyển màu vàng cam. Hôm nay, nó có hình gạch sọc, tôi đoán, trạng thái tinh thần của tôi là bất cứ điều gì có thể

Có thể nói: cùng một lợi thế như nhau, doanh nghiệp nào biết tạo ra không khí vui vẻ trong doanh nghiệp ắt sẽ thành đạt hơn. Không nên để cho công việc kinh doanh của bạn bị gò bó trong những khuôn khổ cứng nhắc. Phải nuôi dưỡng tình thân thiện. Trong doanh nghiệp, tình cảm là một thứ xi-măng gắn kết mọi người.

271. Khi có dịp đứng ra thương thuyết, bạn sẽ nhận thấy, biết nhận lấy một thỏa hiệp là thượng sách. Không nên đưa đối phương vào cảnh phải chọn lựa hoặc "tất cả" hoặc "không có gì". Chớ đưa tối hậu thư điều kiện cho đối phương. Không mấy khi ý kiến của một người hoàn toàn vô lý. Lẽ công bằng là sự hòa trộn giữa hai hoặc nhiều quan điểm khác nhau. Tốt hơn là nên biết nhân nhượng những điểm không thiết yếu. Theo thời gian, sự độc tài nào rồi cũng đi đến chỗ tự diệt. Bởi sự độc tài luôn luôn gây ác ý và tinh thần báo thù. Những người văn minh thường áp dụng chính sách thỏa hiệp. Họ biết dung hòa cái mới và cái cũ, nhờ đó họ vẫn tiến.

272. Bạn không nên hứa nhiều nhưng đã hứa thì phải giữ. Dù có hoạt động chính trị, bạn cũng sẽ nhận thấy đó là một quy tắc hữu ích. Bị mang tiếng là người không biết giữ lời thật là tai hại. Bạn sẽ trở thành một người mà không ai còn dám tin. Nếu bị thúc giục quá để hứa hẹn một điều gì, bạn có thể trả lời khéo "Để tôi xem lại

tôi có thể làm được những gì". Việc thực hiện một điều hứa, có thể bị lệ thuộc bởi một người thứ ba hoặc giả bị cản trở bởi một sự kiện bên ngoài. Một điều hứa là một món nợ. Đã hẹn, chúng ta phải thi hành.

273. Nên áp dụng tinh thần thể thao trong doanh nghiệp. Tinh thần ấy có thể gia tăng mức sản xuất cho người thợ trong xưởng và tăng mức bán hàng nơi cửa hiệu. Phải có tinh thần thể thao. Nghĩa là phải lăn vào trận đấu vì ham thích chiến đấu, tranh đấu mà không ranh mãnh, không ác độc. Thể thao tập cho chúng ta tính thẳng thắn và dạy chúng ta biết nhận lấy thất bại với nụ cười trên môi. Mỗi khi có dịp, nên tiêm nhiễm tinh thần thể thao ấy cho những người hùn hạp và những cộng sự của bạn.

274. Chỉ nên phán đoán một người giúp việc, một dụng cụ hoặc một phương pháp qua những kết quả của họ. Đó là bước đầu tập chúng ta trở thành một người hiệu quả. Hiệu quả là gì? Hiệu quả là áp dụng phương pháp khoa học để thu đạt một kết quả thật cao... Vì thế, lối trả lương khoán tính theo kết quả mà người nhân viên làm ra là lối trả lương hay nhất. Cũng vì lẽ đó, bạn nên tăng thêm tiền thưởng cho những việc làm phụ trội. Trong doanh nghiệp, tất cả mọi lao động đều phải được rèn tập để tập trung vào mục tiêu đạt kết quả với hiệu suất cao nhất. Thu đạt nhiều thành quả mà tiêu tốn ít về tiền bạc, về công sức, đó là ý nghĩa của khoa học hiệu quả.

275. Nên suy nghiệm nhiều về thuật quyết định. Muốn làm được việc lớn, bạn cần biết quyết định một cách khôn ngoan. Nhiều khi bạn phải đứng trước một ngã tư đường. Thiếu sáng suốt bạn có thể rẽ không phải lối. Nếu thả rỗi trên con đường chính, rộng thênh thang bạn sẽ nhận thấy con đường ấy không dẫn dắt đến đâu cả. Mọi đường mòn đều hướng về con đường chính. Tuy nhiên, có những con đường cong queo, có những ngõ tắt. Trước khi quyết định, nên nhớ đến hướng bạn định đi. Nên nhận định rõ mục tiêu bạn nhắm. Nếu tuân theo quy tắc này, thì ít khi bạn quyết định sai.

Tìm một con đường đúng đắn nhất ở đâu?
Google hay eBay?

276. Sự nghiệp sau này sẽ tùy thuộc những quyết định khôn ngoan của bạn. Vì thế, bạn nên rèn tập để biết quyết định vừa nhanh chóng vừa khôn ngoan. Hãy biết nhận lĩnh trách nhiệm và trả lời dứt khoát "Được" hoặc "Không". Có cả một nghệ thuật về cách quyết định và bạn có thể thu thập nghệ thuật ấy. Những công cuộc kinh doanh lớn đều được xây đắp trên những quyết định chính xác. Bạn cần tập để có thể trong tức khắc có ý kiến ngay về một vấn đề nào đó.

277. Suốt đời, bạn nên đi tìm những trách nhiệm nghĩa vụ để gánh vác. Đó là thái độ cần phải có nếu bạn quyết trở thành một người có tính khí, có thế lực. Cách hay hơn hết để phát triển tri thức là đi tìm lời giải cho những bài toán khó. Cách hay hơn hết để trở nên khỏe mạnh là tận dụng tất cả sức lực. Để tỏ ra xứng đáng với vai trò lãnh đạo, bạn cần phải vật lộn với những khó khăn. Chớ nên nhận lĩnh một công việc mà người kém hơn có thể làm. Người ta sẽ đánh giá bạn theo những gì bạn dám cáng đáng và những gì đã thực hiện.

278. Cũng như thân thể, công việc kinh doanh của bạn rất có thể ươn yếu. Mục tiêu của Ban giám đốc là làm thế nào giữ cho công việc kinh doanh được "khỏe". Có người đã tính ra tất cả một ngàn ba trăm chứng bệnh về thể chất và tinh thần. Không ai rõ trong doanh nghiệp có bao nhiêu chứng bệnh nhưng có lẽ cũng khá nhiều. Chúng ta có thể kể chứng mất máu tức kinh doanh mà

không sinh lợi; chứng bệnh tinh thần, tức đầu óc vô tổ chức; chứng buồn bã do sự thờ ơ lãnh đạm, chứng đau tim tức nợ nần tứ giăng; chứng ăn không tiêu do những nhân viên thiếu huấn luyện, bất tín gây ra và sau hết là bệnh già nua xâm nhập vào những công việc kinh doanh, mà người chủ chốt không bao giờ chịu học hỏi. Giữ cho một công việc kinh doanh được khang kiện không phải dễ.

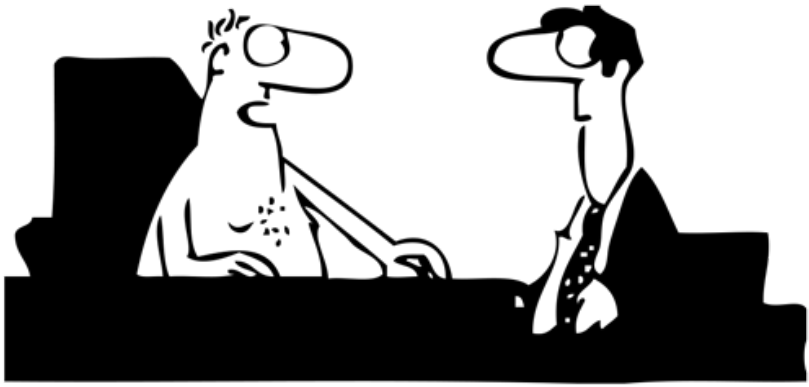
279. Bạn có thể đạt được tinh thần hiệu quả nếu bạn có bốn đức tính: sự điều hòa, óc thu nhận, khả năng tổ chức và tinh thần cương nghị. Là một người điều hòa tốt hơn là một người xuất sắc trong một phương diện nào đó. Sự điều hòa giúp bạn biết tự chủ và quyết định một cách khôn ngoan. Óc thu nhận có nghĩa là khả năng biết nhận xét, thích học hỏi. Người có óc thu nhận luôn luôn tìm tòi những ý kiến, những sự việc, những phương pháp mới. Bạn có đủ tư cách để làm một nhà tổ chức nếu biết thực hành thuật dụng người và biết thúc đẩy họ đem hết tâm lực để phục vụ bạn. Tinh thần cương nghị gồm có sức chịu đựng, lòng dũng cảm và chí nhẫn nại. Tinh thần ấy giúp bạn trở nên bất khuất.

280. Trả lời ba câu hỏi sau đây, bạn có thể nhận định mức độ tinh thần hiệu quả và thực tế của chính mình:

- Tôi có nhiều tiền hay ít tiền?
- Tôi đã làm gì để có món tiền ấy?
- Tôi kiếm được món tiền ấy một cách vui vẻ chăng?

Trả lời có với các câu hỏi này cũng chưa đủ chứng tỏ bạn là người hiệu quả. Vì làm việc hiệu quả không chỉ có nghĩa là "kiếm nhiều tiền". Kiếm được tiền nhưng đừng để mất cảm tình, cũng đừng phải hy sinh hạnh phúc hoặc cá tính của bản thân.

281. Khi còn sống, bạn vẫn cần phải nghiên cứu về bản chất con người. Đó là điều quan trọng nhất trên đời này. Dù bạn có sống được hai trăm năm, cũng chưa đủ để học hỏi những gì bạn cần biết. Xét theo khía cạnh xấu, bản chất con người chẳng khác loài hổ báo ở rừng già, nhưng nhìn dưới khía cạnh tốt, con người là sản phẩm cao quý nhất của tạo hóa. Chúng ta đã giải quyết được bao bài toán, song bài toán mắc mớ nhất là bí mật về bản chất con người. Hy vọng một ngày kia, chúng ta có thể lập ra một bản đồ về trí óc và tâm hồn con người sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn về cõi âm u nhất trong cá tính con người.



Tôi luôn làm việc trong bộ đồ Adam để các ngài thấy rằng tôi rất chân thành và không có bất cứ điểm yếu nào để lợi dụng.

282. Cách hay nhất để bạn giúp ích cho xứ sở là nuôi mơ ước trở thành một doanh nhân, xây dựng một doanh nghiệp ngày càng phát triển. Chính những doanh nhân đã tạo ra và bảo vệ các nền văn minh. Họ nâng cao mình lên, đồng thời họ nâng cao quần chúng. Họ làm việc để diệt trừ đói nghèo và đặt nền móng cho văn hóa. Những doanh nhân sẽ trở nên giàu có, song như thế họ cũng chưa được thù lao xứng đáng đối với những gì họ đã làm. Họ là trụ cột của sự phú cường.

283. Hãy đạt mục đích để trở thành một trong "số ít người hiệu quả". Khi có thể, bạn hãy cố vượt khỏi đám người bình thường. Hãy cố gắng để tiến lên cấp chỉ huy. Sau đó, bạn hãy thu thập thật nhiều kiến thức chuyên môn để trở nên một "tay tổ" trong nghề nghiệp của mình. Vẫn tiếp tục học hỏi cho đến khi bạn có thể chỉ dạy lại kẻ khác. Chớ ngả lưng nằm nghỉ giữa đường. Hãy leo lên tận đỉnh chóp. Không nên cam chịu là một "á quân". Hãy tiếp tục trau dồi cho đến khi bạn trở thành một trong "số ít người hiệu quả" tức là những người chủ xướng Tiến bộ và Văn minh.

Dù có buộc thêm một tảng đá như thế
này nữa thì ta vẫn là kẻ dẫn đầu!

10.
Phương pháp làm việc

284. Bạn nên thu thập những nguyên tắc của khoa học hiệu quả có liên quan đến ngành thương mại hoặc công nghệ. Những nguyên tắc quan trọng hơn những công việc nhỏ nhặt mà bạn phải dành quá nhiều thời giờ. Anh thợ làm vườn nào chẳng biết những chi tiết về mảnh vườn của họ, nhưng phải là nhà nông học mới biết rõ nguyên tắc chính của ngành trồng trọt. Nhà nông học có thể thu đoạt những kết quả kỳ diệu trên mảnh đất, bởi họ không phải là người bó mình trong những chi tiết. Bạn chớ để cho lề lối làm việc cổ hủ cản trở.

285. Một đội bóng là hình ảnh chính xác nhất về đường lối tổ chức doanh nghiệp của bạn. Mỗi cầu thủ đều tài giỏi. Mỗi người lo giữ vị trí của họ. Tinh thần đồng đội được đưa lên cao. Mọi cầu thủ đều nhắm một mục tiêu chung là ghi bàn. Trong doanh nghiệp, mục tiêu chính là gia tăng tiền lãi ròng. Không nên biến tổ chức ấy thành một bộ máy có tính chất máy móc, cũng đừng tô cho nó vẻ đạo mạo. Tuy nhiên, bạn cũng không nên làm cho nó trở thành một gia đình bị lạc lõng bởi việc phân quyền kiểm soát thiếu chặt chẽ, người này giẫm chân lên người kia. Tổ chức phải có nhiều sáng kiến và tinh thần đồng đội. Mỗi nhân viên phải có một trách nhiệm nhất định và họ phải được bồi dưỡng kỹ càng để nhận trách nhiệm ấy. Ngoài ra, nếu tổ chức lại có tinh thần thể thao thì thật là hoàn hảo.

286. Nếu một phần nào đó trong tổ chức tỏ ra khỏe mạnh, giỏi giang, bạn cứ để yên phần đó và dành thời gian chú tâm đến phần suy kém, bết nhất. "Trong một guồng máy, con ốc quan trọng nhất là con ốc sắp bị sút". Một tổ chức chẳng khác một bộ máy, luôn luôn cần được xem xét, cần tu bổ, thỉnh thoảng cần sửa chữa. Cũng có thể cài đặt thêm công việc mới hoặc cải tổ hoàn toàn. Chú tâm vào bộ phận đang chạy trơn tru mà bỏ quên những phần còn

khuyết sót là một sai lầm.

Anh có dám khẳng định rằng chưa bao giờ anh "trượt xuống ống khói" không?

287. Khi công việc kinh doanh phát triển, bạn nên đề phòng những tai hại của chính sách tập quyền và quan liêu. Chúng ta bị thiệt nhiều hơn lợi khi chúng ta thúc đẩy việc tổ chức đến mức thái quá. Phân quyền là một chính sách hay. Quản đốc vài chục đơn vị độc lập dễ hơn là cầm đầu cả một đội quân nặng nề, chậm chạp, nhuộm đầy tinh thần quan liêu. Trong doanh nghiệp, chúng ta không được diệt tan óc sáng kiến và quyền tự chủ. Nên phân định trách nhiệm để cho nhân viên và những người quản lý được tự do hành động, bạn chỉ lo đào tạo những cán bộ chỉ huy sành sỏi.

288. Thỉnh thoảng, bạn cũng có dịp cần đến những chuyên gia. Đa số những người này không đủ tư chất để chỉ huy. Ít nhà chuyên môn có cái nhìn toàn diện trong việc kinh doanh. Một chuyên gia chỉ giúp ích cho ta khi họ đứng ở vị trí chuyên môn của họ. Bạn có thể dùng họ như một nhân viên tạm thời hay lâu dài nhưng không nên đưa họ vào tầng lớp lãnh đạo. Một chuyên gia có thể hoạt động trong một lĩnh vực hẹp trong khi công việc chỉ huy lại là một thửa ruộng thênh thang. Theo nguyên tắc, không nên trao quyền hành cho nhà chuyên môn.

289. Nếu là nhà sản xuất, bạn nên tự đặt cho mình quy tắc là

không nhận việc trực tiếp quản lý, điều hành việc nhỏ hay bán món hàng nhỏ bởi việc này chỉ đem lại một mối lợi nhỏ mà khi tính ra lãi ròng thì chẳng còn gì. Việc này thường xảy ra trong thương trường vì người nghĩ rằng nhận như thế dù sao cũng giảm bớt được phần nào chi phí. Đó là một thói nguy hại vì dần dần nó sẽ đưa đến tình trạng phá giá. Thỏa mãn khách hàng là điều tốt nhưng khách hàng không có quyền buộc bạn phải làm không công cho họ. Người ta cũng không thể chấp nhận việc để khách hàng định đoạt giá cả. Bán nhiều hàng không có tích sự gì nếu nó không mang lại cho bạn phần tiền lãi ròng kha khá.

290. Nếu cai quản một nhà máy, bạn nên tiếp xúc với các viên quản đốc cũng như nên tham vấn ý kiến người quản lý hành chính về việc sản xuất. Viên quản đốc là người hiểu biết nhiều nhất về thợ thuyền, về máy móc. Sự hiểu biết ấy rất hệ trọng đối với bạn. Bạn nên chú tâm đến các quản đốc một cách đặc biệt và nên thưởng cho những người có công. Nên gửi họ đi thăm quan các xưởng khác và mở mang hiểu biết cho họ, để họ có thể gánh vác công việc kiểm soát thực sự nhà máy của bạn. Họ là những người then chốt trong doanh nghiệp của bạn.

291. Nếu chỉ cai quản một xưởng máy, bạn không cần lập ban nghiên cứu hoặc tổ chức công việc theo khuôn mẫu nào. Bạn nên xây dựng tổ chức càng đơn giản càng tốt. Một xưởng hoàn toàn khác biệt một nhà máy. Nó tùy thuộc người có trọng trách điều khiển, tùy thuộc sự khéo léo của cộng sự viên. Vấn đề chính là người thợ, không cần áp dụng những phương pháp sản xuất hàng loạt trong những xưởng nhỏ. Ở đây nhân công là một tay thợ, không phải là một người coi máy. Người thợ ấy cần có sự khéo léo tay chân mà những người thợ nhà máy lớn không có.

292. Bạn cần biết rõ chi phí của doanh nghiệp. Tính giá vốn món hàng mà chỉ kể tiền công thợ và nguyên liệu là việc dễ, nhưng tính cho chính xác giá vốn thực sự của hàng hóa là việc khó. Nếu không tính toán kỹ càng, bạn có thể bỏ quên nhiều yếu tố. Vì thế, bản kế toán đã làm cho nhiều ông chủ hãng phải ngạc nhiên. Việc tính giá vốn rất quan trọng, không thể xem nó như một phần phụ trong công việc kế toán. Để làm công việc này, bạn phải cần đến một chuyên viên. Một phương pháp tính giá vốn chính xác phải dính liền với bộ phận kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp. Một phương pháp hay thường giảm bớt tổn phí. Nó định đoạt giá bán, nó tránh cho ta việc bán hàng mà không tích lãi. Nó không phải là một tiêu phí, nó là cả một vốn liếng.

Anh ta dùng tới 99% thời gian để tính toán các chi phí, xây dựng mạng lưới kinh doanh và tìm ra các phương pháp tăng năng suất lao động. 1% thời gian còn lại, anh ta dành để nhớ xem thực sự mình ăn gì để sống.

293. Bạn cần chăm nom số hàng dự trữ, những nguyên liệu, những máy móc kỹ lưỡng như trông nom tiền bạc. Một người thủ kho cũng phải biết áp dụng những phương pháp làm sổ sách như một kế toán viên. Một doanh nghiệp không biết chăm sóc hàng hóa và máy móc của mình thì những người công nhân cũng trở nên cẩu thả.

294. Bạn chớ tiếc rẻ khi phải mua sắm máy móc, nó có thể giúp bạn tiết kiệm công nhân. Nó là một phương thức để giảm bớt chi phí. Đó là một phương thức để tăng gia sản xuất, đồng thời tăng thêm lương bổng cho thầy thợ. Đứng trên quan điểm thực tế hoặc tình cảm, việc cơ giới hóa không có gì đáng chỉ trích vì đó là phương thức mang lại cho chủ mà đồng thời cũng làm lợi cho công nhân. Dần dần việc cơ giới hóa sẽ tạo thêm công ăn việc làm, sẽ nâng cao sức mua của dân chúng trong nước. Khi tình hình tài chính cho phép và khi xét ra thấy cần, bạn nên mua sắm thêm máy móc.

295. Bạn nên luôn luôn tìm hiểu giá trị năng suất của những máy móc, hay những xe vận tải trong doanh nghiệp. Nguyên tắc này cũng áp dụng cho những tàu bè, xe hỏa, vì chúng chỉ có giá trị khi nó vận chuyển hàng hóa. Phải nghiên cứu tận tường thời gian tạm ngưng của những xe cộ đó. Một chiếc xe ít hoạt động sẽ làm giảm lợi nhuận. Nếu nghiên cứu hợp lý, chúng ta luôn luôn tìm ra phương cách gia tăng số giờ làm việc thực sự của những trang thiết bị ấy. Nếu mấy cái thoi của một khung dệt không chạy thì khung dệt ấy có giá trị gì? Thông thường, thời gian vận hành của một cái máy thấp hơn mức chúng ta mong mỏi.

296. Văn phòng của bạn phải hoạt động nhanh chóng, phải có trật tự và hữu dụng, phải tổ chức văn phòng dựa theo công nghệ. Bạn phải có nhiều giải pháp. Giấy tờ "nằm ngủ" nơi văn phòng trong thời gian càng ngắn chừng nào càng tốt chừng ấy. Phải có một chỗ nhất định cho mỗi vật. Làm thất lạc một tài liệu là điều không thể tha thứ. Những công việc thường lệ phải do ban giám đốc tổ chức, không phải do nhân viên bàn giấy. Và mục tiêu mỗi nhân viên bàn giấy phải nhắm làm thế nào để mỗi buổi chiều khi tan sở, trên bàn giấy của mỗi người đều gọn gàng, không còn giấy tờ chồng chất.

297. Có lẽ bạn từng mất nhiều thời giờ để viết thư. Nếu bạn phải tiêu tốn một giờ mỗi ngày cho công việc ấy thì trong 8 năm bạn đã mất hết 1 năm. Nếu có tài viết thư thì bạn cũng chưa đến nỗi hoang phí thời giờ, nhưng nếu trái lại thật là tai hại. Quy tắc chung: những thư từ bạn gửi phải có tính chất thân thiện và mục đích rõ ràng. Nó phải vừa mang lại thiện cảm cho bạn vừa mang đến lợi lộc. Nên viết thư với một giọng tự nhiên như mình nói chuyện, không dùng lối văn cầu kỳ. Nên học về nghệ thuật viết thư.

298. Một ngày là một đơn vị thời gian của bạn. Chỉ nên sống từng ngày một. Đó là một nguyên tắc của khoa học hiệu quả. Đơn vị thời gian càng nhỏ thì càng hay. Những bản phúc trình hàng tháng hẳn là hữu ích, nhưng bản phúc trình hàng tuần còn đắc dụng hơn song những bản phúc trình hàng ngày mới thật là quý. Bởi thực ra, chỉ có hiện tại là đáng kể, ngoài ra thời gian chẳng có nghĩa gì nếu chúng ta không biết sử dụng nó. Đó là một tài sản vô giá mà mỗi người đều có, tài sản ấy phân ra từng ngày. Bạn không thể phí phạm một ngày nào cả. Mỗi ngày đều cần thiết để bạn xây dựng cuộc đời. Muốn tiến nhanh, mỗi đêm bạn phải có kế hoạch định hướng chương trình ngày hôm sau.

299. Không được ngơi nghỉ khi vừa mới đạt được năng suất trung bình. Chớ hài lòng với năng suất trung bình ấy để rồi chẳng còn cố gắng vượt qua. Không để cho dĩ vãng kìm hãm sức hoạt động của mình. Khi một người ôm chặt con số trung bình thì họ không bao giờ tiến bước. Họ đủng đỉnh bước tới. Họ sẽ không còn biết cố gắng. Con số trung bình không phải là mục tiêu cho ta nhắm. Đó chỉ là một kỷ lục tạm bợ mà chúng ta phải vượt lên. Ít người biết làm "làm hơn" trong những công việc mà họ làm. Chúng ta luôn luôn cố sức để đạt đến những con số cao hơn. Bạn phải vượt lên mức năng suất trung bình.

300. Không được áp dụng phương sách thoái thác. Khi bị khiển trách, bạn hãy nhận đủ trách nhiệm của mình. Đó là một phương

sách hay để tập cho những người cộng sự biết tỏ ra trung thực.

Ngoài ra, nó cũng tránh cho bạn không phải bám víu vào thái độ bào chữa. Người trốn tránh sự khiển trách không thể tiến xa. Làm người phải đủ cam đảm để thốt ra câu "Chính tôi có lỗi". Thực ra, lối tự bào chữa dù đối với ai cũng không có giá trị. Một người thỉnh thoảng nên biết tự khiển trách để làm cho người khác nể trọng.

301. Bạn luôn luôn nên nghĩ đến những cải cách có thể thực hiện. Khi những việc cải cách ngưng lại thì sự sụp đổ cũng bắt đầu. Một phương thức hay để bạn tìm ý cải thiện công việc kinh doanh là: nghiên cứu kỹ lưỡng về cách làm việc hiện nay, quan sát kỹ lưỡng mỗi giai đoạn trong công làm, thử nghiệm nhiều lượt và chấp nhận lề lối mới mẻ nào có thể mang đến kết quả khả quan nhất. Không nên cho rằng một phương pháp nào đó có tính chất vĩnh cửu. Nhiều phương pháp của thời xưa giờ đây đã trở nên lạc hậu. Chớ dùng kinh nghiệm riêng như là một pho tài liệu. Nên hoài nghi, nhưng hoài nghi một cách có ý thức. Hãy chiến đấu với những tập quán làm việc của bạn. Hãy nghiên cứu những tập quán ấy để cải thiện nó.

302. Nên nghiên cứu về những "biến dị". "Biến dị" là sự sai biệt có thể xảy ra giữa hai lề lối làm việc, hai vấn đề, hai người thợ, hoặc hai điều kiện làm việc. Hãy ghi nhận sự khác biệt giữa người thợ giỏi nhất và người thợ tệ nhất, giữa một lĩnh vực nào đó trong

doanh nghiệp mà bạn xếp vào hạng tệ nhất. Hãy ghi lấy con số phân suất về kết quả. Khoa học đắc lực phát sinh ở việc nghiên cứu những "biến dị". Việc nghiên cứu ấy giúp chúng ta tránh những nhầm lẫn và những lề lối hủ bại. Trong bất luận công việc gì cũng phải có những "biến dị" mà bạn có thể tìm hiểu để sử dụng. Đó chính là chìa khóa của khoa học quản lý hiệu quả.

303. Bạn phải biết quyết định nhanh. Nhanh chóng chưa hẳn là khôn ngoan nhưng nó giúp ích ta rất nhiều. Bạn phải quyết định nhanh chóng vì có khá nhiều hoàn cảnh buộc bạn phải làm vậy. Người có thói quen ỡm ờ, chần chừ, luôn luôn phải đứng sau đuôi. Đã là con người, chúng ta phải biết hành động theo óc phán đoán của mình, nhưng cần tham bác ý kiến của những người xung quanh. Chúng ta phải dám quyết định hoặc nói "Có" hoặc "Không" nhanh chóng. Không nên để những hồ sơ chưa giải quyết chồng chất trên bàn giấy. Chớ để những hồ sơ ấy làm nghẽn lối tư duy của bạn.

304. Phải đối xử với mỗi việc tùy theo tính chất quan trọng của nó. Khi gặp vấn đề nào đó phải chú ý, bạn nên hạn định trước thời giờ dành cho nó. Biết nhận định tầm quan trọng của mỗi sự việc là tinh túy của óc khôn ngoan.

Không nên bận tâm về những việc cỏn con, cũng như để cho những chi tiết lặt vặt tràn ngập trong đầu. Bạn nên luôn luôn đặt ra câu hỏi: "Điểm thiết yếu ở đâu? Đối với tôi cái gì là quan trọng nhất?".

305. Chớ nên mất thời giờ nghiên cứu những chi tiết, bạn phải biết dành để cho mỗi việc một số thời gian tương xứng với tầm quan trọng của nó. Có việc chúng ta cần để tâm hàng tháng, có việc chúng ta cần giải quyết trong một phút. Những tiểu tiết luôn luôn cản trở bạn. Làm việc vặt vãnh có vẻ như khẩn cấp, và người ta phải mất cả ngày để giải quyết. "Thời giờ là tiền bạc." Không nên trả một giá quá đắt cho những việc tiểu tiết.

306. Đây là một chiến thuật mà bạn nên áp dụng suốt đời để làm những công việc quan trọng. Chớ giẫm chân lên trên lề lối hủ bại. Bạn chỉ nên nhận lĩnh một công việc xứng đáng với tài sức mình. Tốt hơn, bạn không nên làm những công việc mà một kẻ thuộc hạ của mình có thể làm. Đó là một trong những quy tắc chính của khoa học tổ chức. Khi công việc kinh doanh nảy nở, bạn không nên bận tâm đến những tiểu tiết. Bạn cần phải được nhiều thách thức mới mẻ và khó khăn làm bận trí, những vấn đề ấy nếu làm bạn bỏ qua thì không ai giải quyết nổi.

307. Lúc khởi xướng công việc kinh doanh, bạn cần đứng ngay trung tâm của nó để lưu ý đến những chi tiết, vạch ra một lề lối làm việc rập khuôn phù hợp nhất. Song nếu đứng đầu một tổ chức to lớn bạn cần đứng lùi ra xa để có thể quan sát toàn diện của tổ chức. Andrew Carnegie sống cách xa những xưởng đúc thép của ông ngót 300km và Rockefeller cũng ở xa những giếng dầu, những xưởng lọc dầu của ông từng ấy quãng đường. Họ biết thoát ly khỏi "cái vòng dây siết họng" của những công việc rập khuôn. Họ dùng thời giờ để nghiên cứu những kế hoạch cải thiện. Họ đã lập nên những sự nghiệp vĩ đại nhất trong thời đại đó.

308. Không nên mang những phương pháp mới mẻ vào công việc kinh doanh của bạn nếu chỉ vì bạn muốn chứng tỏ quyền hành của mình. Nếu hành động như thế, những phương pháp của bạn sẽ gặp rắc rối và không ít thì nhiều sẽ bị người ta thọc gậy. Trước tiên, bạn sẽ giải thích cho những người quản lý hiểu ý định và bảo họ nói lại với nhân viên. Nếu những phương pháp mới không được giải thích, người ta nghi kỵ và từ đó người ta sẽ đâm ra chống đối. Mọi chính sách mới cần dựa trên những thiện chí. Vả chăng, những nhân viên trong doanh nghiệp phải có quyền biết qua những gì liên quan tới họ.

309. Nếu có thể, bạn nên dựa vào những tin tức hàng ngày để hành động. Đọc báo chí, bạn có thể gặp nhiều thông tin hay, trong phần bài vở và ngay trong những mục quảng cáo. Khi đọc một tờ báo hoặc một tạp chí, bạn nên tự hỏi: "Trong báo này có tin tức hoặc một ý tưởng gì hữu ích cho tôi chăng?". Làm như thế, bạn sẽ

phát triển sức hoạt động của trí óc. Bạn sẽ quen với thói chụp lấy cơ hội. Đọc báo với tinh thần cẩn mật và tò mò, bạn sẽ luyện được óc thực tế. Việc đọc sách báo sẽ trở thành một ưu thế của bạn. Bạn nên đặt dây liên lạc giữa những tin tức hàng ngày với công việc kinh doanh.

Báo chí ngày nay đưa tin chỉ khiến tôi nản chí. Vì vậy, tôi tự in cho mình một tờ báo riêng mang tên Tôi là người vĩ đại nhất. **Từng trang báo là những thông tin tích cực đối với TÔI.**

310. Đặc biệt, bạn nên chú ý tới những tin tức bất lợi đối với việc kinh doanh. Những tin tức tốt ít khi bắt buộc chúng ta phải ra tay, song những tin xấu thường bắt ta phải hành động. Hãy thu thập những tin tức xấu một cách nhất quán. Tập cho nhân viên có thói quen phản ánh với bạn những gì không hay. Nếu bạn thu phục được cảm tình và lòng tin cẩn của họ, họ sẽ dám nói rõ những điều không hay ấy. Nếu có gì trục trặc, bạn cần được biết càng sớm càng tốt. Bạn có thể chặn đứng sự thua lỗ. Những tin tức tốt chỉ làm cho bạn đắc ý và tự mãn con những tin xấu luyện cho bạn thêm sức hoạt động, thêm tinh thần tháo vát.

311. Nếu trong tổ chức bị ngưng trệ ở phần nào, bạn nên truy tìm căn nguyên, tìm những phương thức để khắc phục. Ngưng trệ là một sự đổ vỡ. Ở mỗi giai đoạn, sự hoạt động của bạn đều có thể bị suy kém. Nên xem sự ngưng trệ như triệu chứng của một sự bất an. Nó chẳng khác sự đau đớn thể chất. Nó chứng tỏ trong tổ chức có một điểm nào đó cần được bạn chú tâm đến ngay. Nếu bạn

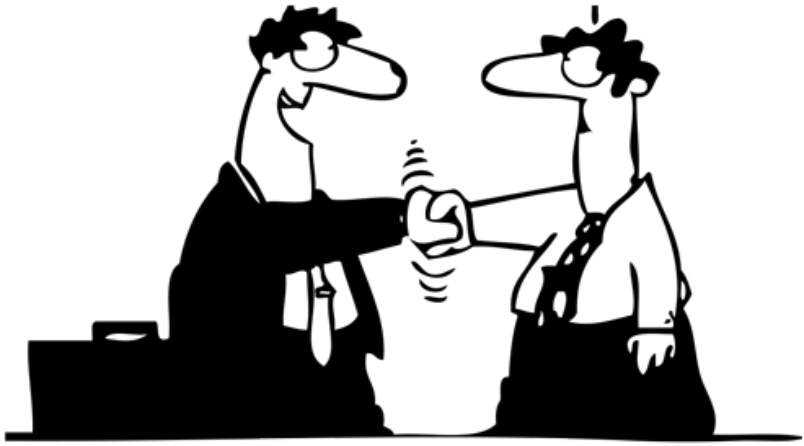
không cắt thuốc ngay, sự bất an ấy sẽ diễn ra càng lúc càng lớn. Điều đó rất nguy vì nó làm mất thời giờ, tiền bạc và suy yếu sức sản xuất.

312. Nếu công việc chồng chất, bạn có thể dành thêm thời giờ, ra sức cố gắng để ổn định tình hình. Nhưng đó không phải là phương pháp hay. Công việc sẽ lại chồng chất thêm. Tốt hơn, bạn nên chia bớt một phần công việc cho người phụ tá. Hãy chia những công việc đơn giản cho người giúp việc. Sau đó, bạn nên tập thói quen làm xong những công việc hàng ngày ngay trong hôm đó. Như vậy, bạn sẽ tránh được những lo âu vì công việc chưa xong, như thế bạn cũng tránh khỏi bệnh tinh thần suy kém.

313. Nếu phải đương đầu cùng một lúc với nhiều khó khăn, bạn nên hành động tức thì và tận dụng mọi ưu thế. Bạn cần tập trung tiền bạc, những hàng hóa, những đức tính, những người nhân viên giỏi, những viên quản lý có kinh nghiệm. Ngoài ra, bạn tìm thêm sự giúp đỡ bên ngoài, tăng cường lực lượng, hãy dàn những lực lượng ấy như một vị tướng. Chừng nào cơn khủng hoảng chưa qua, bạn còn phải làm việc 12 tiếng mỗi ngày. Nếu cố gắng, bạn có thể vượt qua những khó khăn.

314. Nếu phải đương đầu với một trường hợp khẩn cấp, bạn phải dùng ngay phương pháp đặc biệt, phải có gan chặt đứt lề lối cổ hủ. Rất có thể, bạn phải dùng những phương pháp khắc nghiệt. Những phương pháp đặc biệt bao giờ cũng có tính chất chuyên chế. Cần phải như thế. Hãy đặt ra những trách nhiệm rõ ràng cho những nhân viên. Còn riêng bạn, trước hết lo chăm sóc đến những điểm quan trọng nhất. Mãnh liệt tranh đấu với những chướng ngại vật, bạn phải hành động nhanh chóng cho đến khi nào tình trạng khẩn cấp qua đi.

Chúng ta đã tiêu thụ 20 calo cho việc bắt tay. Tôi nghĩ anh là người thích hợp để giúp tôi giải quyết hàng núi công việc đang chờ.



315. Bạn nên tránh xa những ngành thương mại có thói quen áp dụng lối bán hàng cho phép khách trả lại. Tục lệ ấy chẳng khác nào lối đổi chác. Nó làm cho nhiều nhà buôn lẻ vừa thêm bận rộn, vừa mất lãi. Nó buộc nhà buôn phải mất thời giờ lo tống những món hàng cũ do khách trả lại, những món hàng dùng rồi mà người bán phải mua lại y giá mới. Mỗi công việc bán hàng cần được hai bên thỏa mãn, người bán cũng như người mua. Trong lối bán hàng cho trả lại, chỉ có người mua được thỏa mãn còn người bán chắc chắn không vui. Tốt hơn, bạn nên tránh những lối buôn bán như vậy.

316. Nếu định tham gia vào lĩnh vực địa ốc, bạn cần thu nhập những kiến thức cần thiết trong hàng chục nghề nghiệp. Bạn phải biết lo làm sao để bất kỳ một khoảnh đất nào cũng phải sinh lợi, không một dãy nhà nào bị bỏ trống. Nơi văn phòng, bạn phải lập 2 bảng kê quan trọng, một bảng kê những đất, nhà có người muốn bán và một bảng kê những gì khách hàng có thể mua. Vấn đề đối với bạn là làm thế nào tìm cho khách hàng ưng ý với mảnh đất hoặc cái nhà có người muốn bán, hoặc ngược lại tìm cho được một mảnh đất hoặc ngôi nhà thích hợp với người muốn mua. Và phải tìm ra thật nhanh, ít tổn phí.

Anh sẽ tin ai hơn, một chuyên gia bán hàng được đào tạo bài bản như tôi hay những người đã mua hàng của chúng tôi và than thở về việc nó bị hỏng hóc sau ba tuần?

317. Muốn thành công, bạn phải có tinh thần hợp tác. Bạn phải biết vui thích khi làm việc chung với kẻ khác. Bạn không thể tạo xích mích hoặc gây gổ. Không một ai có quyền làm theo ý của mình mãi, không một ai luôn luôn có lý 100%. Không nên thách đố. Chớ có nói: "Hoặc có tất cả hoặc chẳng có gì cả". Mỗi khi bàn cãi, bạn nên hàm ý rằng rất có thể có một thỏa hiệp. Muốn hợp tác với kẻ khác, bạn phải tỏ ra biết điều và có óc rộng lượng. Suốt đời, bạn nên phát triển tinh thần hợp tác.

Khách hàng của tôi là những người trung thành và có tinh thần hợp tác tuyệt vời. Đó chính là ba người chồng cũ của tôi.

318. Khi có dịp dùng nhân công, bạn nên phát triển tài "chiêu mộ những khả năng" của mình. Nên nghiên cứu những cộng sự để

bạn biết ai là những người đáng thăng tiến. Bạn chỉ nên quy tụ xung quanh những người thành thạo. Khi cơ sở bắt đầu hình thành, cần có bên cạnh một nhóm người thành thạo và đã được huấn luyện để giúp đỡ bạn phần nào trong việc quản đốc. Ít người có tài "đánh hơi" để tìm ra những khả năng ở người khác. Những người có cái tài năng "đánh hơi" này dễ đi xa trên con đường thành công.

319. Bạn nên tập thói quen tặng tiền thưởng cho những nhân viên quản lí hoặc nhân viên nào có làm việc phụ trội. Ít hoặc không có nhân viên chịu làm thêm nếu bạn không lưu tâm và tặng thưởng họ. Thưởng tiền cho nhân viên còn hay hơn cách cho họ dự phần vào hưởng lợi tức hoặc lối trả lương thật cao. Món tiền thưởng được người ta ưa thích, nó tạo ra thiện chí, nó như mũi dùi nhọn kích thích nhân viên. Việc bạn ban thưởng cho nhân viên, đối với họ là chứng tỏ bạn biết lưu tâm đến họ, biết đối xử với họ đúng phép công bằng. Cần nhớ việc ban thưởng là phê chuẩn một thành tựu, nên chỉ ban thưởng cho những ai có công lao xứng đáng.

320. Nếu muốn áp dụng chính sách cho nhân viên dự phần vào lợi tức thì đây là quy tắc quý báu mà bạn có thể căn cứ:

- Không nên phân chia lợi tức, nếu có không gia tăng.

- Chỉ nên phân chia lợi tức cho những người có trách nhiệm, không phải cho tất cả.

Sự chia phần lợi nhuận không phải là quyền của công nhân. Lao động chân tay không có quyền gì đối với lợi tức cũng như tư bản không có quyền gì đối với tiền lương. Tuy nhiên, sau một năm kinh doanh phát đạt bạn cũng nên ban thưởng một số tiền cho toàn thể công nhân dưới hình thức này hoặc hình thức khác.

321. Nếu trong việc huấn luyện nhân viên, bạn dám tiêu tốn gấp đôi địch thủ, thì bạn đúng là người khôn ngoan. Lý tưởng đeo đuổi là làm sao trong mỗi phần việc trong công việc kinh doanh của bạn phải có một người lão luyện đứng đầu. Nhiều nhân viên chỉ học những gì họ cần biết. Ít người chịu học hỏi thêm trong những giờ nhàn rỗi. Bạn cần mượn nhiều huấn luyện viên sành sỏi để huấn luyện họ. Doanh nghiệp bạn phải gần như một trường học. Một nhân viên không thành thạo làm cho bạn phải tiêu tốn thêm về tiền kiểm soát và hư hao, tính ra cũng gần bằng số tiền lương. Trong một cái máy những bộ phận đều ăn khớp với nhau. Trong cơ sở bạn cũng thế, những yếu tố "người" phải được cắt đặt

cho ăn khớp với nhau mà như vậy là do sự huấn luyện của cán bộ.

322. Đối với bạn bè, những người hùn hạp, bạn phải được tiếng là liêm chính. Càng sống lâu, người hiền càng nhận thấy lòng trung thực là quý. Thời nguyên thủy, mỗi người trong chúng ta đều là một tên Giuda có thể bán Chúa với 30 đồng bạc. Lòng trung thực là chất muối ướp bản chất con người khỏi hư đốn. Bỏ chất muối ấy ra, con người sẽ thối nát. Nó là một thứ xi măng hàn chặt những con người vì lợi ích chung của họ. Câu: "Ai lo phận nấy để mặc Chúa lo chung" là câu châm ngôn của kẻ vô lại.

323. Hàng năm, bạn nên xem xét lại tất cả những lĩnh vực trong doanh nghiệp. Tết đến, các bà nội trợ đã chẳng lo giặt giũ, lau dọn tất cả đồ đạc trong nhà là gì? Doanh nhân cũng nên hành động như thế. Phải dành ít ra một tuần trong năm để kiểm soát cẩn thận từng lĩnh vực trong doanh nghiệp. Bạn phải làm việc đó với tinh thần ngờ vực, với óc phê bình, không phải làm một cách qua loa với tinh thần dễ dãi. Những thói làm việc chậm lụt, hoang phí ở đâu cũng có, bạn cần tìm và tẩy trừ những mối hại ấy càng sớm chừng nào càng tốt chừng ấy. Bạn phải đích thân làm công việc kiểm soát ấy như một chuyên viên. Chớ để cho nhân viên phụ tá làm vì nó đòi hỏi một sự gắt gao đến tàn nhẫn. Đó là phận sự của một nhà lãnh đạo.

Tôi thích bị khách hàng phàn nàn. Điều đó có nghĩa là chúng tôi đã không làm tốt, và giờ chúng tôi có cơ hội sửa chữa.

324. Trong công việc kinh doanh, bạn phải luôn luôn tiến bước. Bạn không nên để cho việc kinh doanh đi vòng quanh hoặc sa lầy vào lề lối hủ bại. Nên thử nghiệm những phương pháp mới, chớ tiếc công thử nghiệm. Bạn nên vun đắp cho doanh nghiệp luôn được tươi trẻ bằng cách tạo cho nó những ý tưởng mới mẻ, trong bất cứ công việc gì bạn cũng có thể tìm ra một cách hay hơn để làm công việc ấy. Trong công cuộc đi tìm sự hoàn thiện, không có đâu là bờ bến. Trong một ao nước, nước bao giờ cũng thối nếu không có một dòng suối đưa đến thứ nước trong. Một công cuộc kinh doanh cũng thế, nó sẽ bị đình trệ nếu không có một động cơ thúc đẩy.

325. Cạnh tranh trên thương trường là điều khó tránh khỏi. Cũng như bạn, các đối thủ đều muốn có được vụ làm ăn ngon lành. Nhưng bạn đừng coi cạnh tranh là cuộc chiến tranh nảy lửa, hãy lấy đó làm cơ hội để bạn học hỏi, rèn luyện và trở thành người chiến thắng. Thay vì sử dụng những lối cạnh tranh xấu như bán với giá thấp hơn, hay bất cứ thủ đoạn bán hàng nào, bạn cần suy nghĩ để tìm ra cách bán được hàng, duy trì chất lượng kinh doanh và vượt lên trên đối thủ. Hãy cứ lựa chọn con đường đến với cái tốt nhất chứ không phải đánh bại đối thủ. Chiến thắng mà bạn giành được chắc chắn sẽ trong sạch và vinh quang hơn rất nhiều. Những khách hàng trung thành sẵn sàng trợ giúp bạn thành công. Bởi chẳng có khách hàng nào từ chối ủng hộ những doanh nghiệp tốt nhất cả.

326. Cạnh tranh không có nghĩa là chiến tranh. Cạnh tranh tức là học hỏi, rèn luyện và trở thành người giỏi nhất. Bán hàng và cạnh tranh có chung một khẩu hiệu: “Không phải bạn biết họ mà là họ biết bạn.” Việc dành thời gian phát triển các kỹ năng của bạn còn có ích hơn là “cố gắng” đánh bại người khác.

11.
Tiền bạc

327. Bạn cần học cách kiếm tiền và cách sử dụng đồng tiền. Không ai tìm ra lý lẽ vững chắc để biện hộ cho sự đói nghèo. Đói nghèo là một tai họa giống như bệnh tật. Tiền bạc có thể giúp bạn được sống ở nơi mà bạn thích và theo lối mà bạn hưởng thụ. Nó giúp bạn thỏa mãn những khát vọng. Nó tạo cho bạn một đời sống độc lập, giúp tránh khỏi sự kiểm soát của người khác. Nhờ nó bạn có thể du lịch, khám phá thế giới. Cũng nhờ nó mà con cái bạn được hưởng học vấn đầy đủ. Tóm lại, nếu đầy đủ, mức sống của bạn sẽ cao.

328. Lẽ đương nhiên, bạn thích sự an toàn và bạn cũng có lòng tự ái. Để bảo vệ hai thứ ấy, bạn cần có tài sản. Sự đói nghèo không mang lại một lợi ích nào cả. Muốn thăng tiến, bạn cần học nghệ thuật kiếm tiền. Trước khi bạn kiếm đủ tiền để không sợ đói nghèo thì đối với bạn, đồng tiền là quan trọng hơn cả. Tiền bạc tạo cho bạn những cơ hội tốt để phát triển khả năng, giúp bạn chọn hoàn cảnh sinh sống. Lẽ thường trong cuộc chiến đấu đầu tiên mà mỗi người chúng ta phải đương đầu là cuộc chiến với đói nghèo. Phải chiến thắng ở trận đầu tiên ấy, bạn mới nghĩ đến những cuộc đấu tranh tiếp theo.

329. Giá trị của đồng tiền ở chỗ nó nâng cao mức sống của bạn, nó giải thoát bạn khỏi đói nghèo, nó giúp bạn tự do thực hiện những dự định. Khi chưa có tiền, bạn phải xem đồng tiền là vật quan trọng hơn cả. Tham vọng làm giàu là chính đáng. Nó không phải là ích kỷ, cũng không có gì là phản xã hội. Càng giàu, người ta càng có thể làm việc nghĩa. Tiền của làm cho người ta thêm chín chắn hơn là làm cho con người hư đốn. Chính bởi thiếu tiền nên người ta trở nên đê tiện. Một đất nước có nhiều dân giàu thì không bao giờ sụp đổ.

330. Khi biết rèn mình sống một cách dành dụm là bạn đã bắt đầu nhúng tay vào công việc tài chính. Nếu bạn làm ra một đồng mà tiêu cả một đồng thì khó mà vượt qua tình trạng đói nghèo. Bạn cần tiết kiệm đồng tiền cho đến khi có trong ngân hàng một số tiền bằng ba lần số tiền bạn kiếm được mỗi tháng. Món tiền vốn ấy có tác dụng như cái "vô lăng" điều hòa bộ máy. Nó giúp bạn khỏi phải nhận những chỗ làm xoàng xĩnh, nó tăng cường lòng tự ái và cuộc sống độc lập của bạn.

331. Nếu làm việc cho một công ty lớn, bạn có thể trở thành một trong những quản lý của công ty ấy. Với những món tiền dành dụm đầu tiên, bạn có thể mua một số cổ phần.

Bạn có thể vừa là cổ đông vừa là người làm việc cho công ty. Làm như vậy, bạn càng trở nên quan trọng và dễ có cơ hội thăng tiến. Đó cũng là một phương thức để củng cố ý kiến về chính con người bạn và để bạn cảm thấy được an toàn. Khi trở thành hội viên, quan điểm của bạn sẽ khác. Bạn sẽ bắt đầu học tập về trò vui vĩ đại là doanh nghiệp.

332. Với số vốn nhỏ, bạn có thể gây dựng một cơ sở kinh doanh nhỏ hoàn toàn thuộc về bạn, nhưng trước đó bạn cần tạo ra số vốn nhỏ ấy và thu thập những kiến thức cần thiết về công việc định thực hiện. Bạn có thể mở một văn phòng hoặc mua một số ít hàng hóa nào đó để tiêu thụ. Bạn có thể kinh doanh được nếu số tiền

bán hàng mỗi tuần tương xứng với số vốn nhỏ mà bạn bỏ ra để khai thác. Bạn có thể mở một xưởng máy chế tạo kẹo ngọt hoặc lĩnh bia bỏ mối một vài cửa hàng nhỏ. Sự thành công tùy thuộc vào tài bán hàng và đức tiết kiệm của bạn.

333. Phương thức tốt nhất để gây dựng một số vốn là bắt đầu dành dụm tất cả những món tiền bạn kiếm ra và sau đó tìm cách làm cho món lợi tức giàu (*bénéfices nets*) thật khá. Khi biết cách làm cho số vốn sinh lợi ròng ít ra 12%, bạn có thể vay mượn thêm. Mới bắt đầu kinh doanh, bạn đã vay mượn bà con hoặc bạn bè là điều không hay. Khi chứng tỏ rằng mình có thể làm sinh lợi ròng 12%, chắc chắn ngân hàng hoặc tư nhân sẽ cấp vốn cho bạn. Hãy bắt đầu kinh doanh với số vốn riêng của bạn và chú tâm làm cho nó sinh lãi.

334. Nếu bạn muốn biết cần bao nhiêu để lập nên một cơ sở buôn bán lẻ (*commerce de détail*) thì điều đó còn tùy vào tính chất của công việc buôn bán. Đại khái có một vài con số, tuy không có giá trị tuyệt đối nhưng nó có thể giúp chúng ta nhận xét hữu ích về tỷ lệ. Nếu muốn có số hoa lợi 1.000 quan mỗi tuần thì số tiền bán hàng hằng năm của bạn cần đến 500.000 quan. Muốn đạt đến con số ấy, một người bán trái cây phải có số vốn 60.000 quan, một nhà bán kẹo mứt phải có 130.000 quan, một nhà bán trang phục nữ cần 140.000 quan, một dược sư phải có 180.000 quan, một nhà bán bàn ghế 200.000 quan, một nhà buôn đồ sắt 300.000 quan. Vốn càng ít, bạn càng phải luân chuyển hàng thật nhanh chóng.

335. Để gia tăng lợi tức, bạn cần nghiên cứu về sức sinh lợi của số vốn. Tiền gửi ngân hàng sinh lợi rất ít. Nếu không nhằm mục tiêu gửi tiền một cách chắc chắn, tốt hơn bạn nên làm cho món tiền ấy luân chuyển. Mua những hàng hóa có thể tiêu thụ nhanh. Số vốn ấy phải sinh lợi nhiều lần trong một năm, không phải chỉ một lần. Bạn có thể gia tăng số vốn gấp đôi mà không cần vay mượn một đồng nào, nếu con số bán hàng của bạn luân chuyển nhanh gấp đôi. Nên phòng ngừa việc mua hàng thừa thãi nếu không số vốn mà bạn bỏ ra sẽ bị mục thối trong mớ hàng tồn kho vô bổ. Tinh hoa của doanh nghiệp là trao đổi, lấy tiền đổi hàng lấy hàng để đổi ra tiền trở lại, dùng tiền để đổi lấy hàng và trao đổi như vậy càng nhanh càng tốt. Càng ít vốn, bạn càng phải giữ cho vốn ấy được hoạt động.

336. Nếu bạn lập công ty, muốn gia tăng số vốn gấp đôi mà không cần vay mượn hoặc cầm cố, thì phương thức hay hơn hết là làm cách nào để có thể chia lãi cho các cổ đông đến 15%. Với mức lãi ấy, giá các cổ phiếu của công ty bạn sẽ vọt lên gấp đôi. Sau đó, nếu

muốn, bạn có thể nhượng lại 40% số cổ phần với món tiền bằng giá của doanh nghiệp. Đạt đến mức lãi ròng 15%, bạn sẽ có cơ hội tạo ra những mối lợi quan trọng hơn.

337. Bạn nên làm cho vốn sinh lợi càng nhiều càng tốt. Chẳng hạn bạn có thể kiếm lợi thêm bằng cách mua hàng trả tiền mặt và hưởng số tiền chiết khấu hoặc tránh những phí phạm bằng cách cố gắng bán thật nhanh số hàng đã mua. Một nhà buôn biết luân chuyển hàng tồn trữ sáu lần trong một năm kiếm lợi được sáu lần. Ngoài ra, còn có thể kiếm lợi thêm bằng cách mua nhiều hàng để hưởng chiết khấu, song như thế sẽ rủi ro nếu gặp tình trạng ứ đọng. Tiền bạc phải làm việc giúp bạn. Bạn phải cố gắng làm sao để không một đồng tiền nào có thể lười biếng.

338. Bạn hãy tập trung vào việc nghiên cứu tiền lãi ròng. Trong công việc kinh doanh, có rất nhiều điều mà bạn có thể thu đoạt nhưng có một điều mà bạn cần phải thu đoạt đó là tiền lãi ròng. Không tạo ra món tiền lãi ròng, công việc kinh doanh sẽ dễ bước tới những thảm bại. Nhưng vấn đề chính không phải là bán được nhiều hàng. Một hãng buôn có thể đạt đến con số thương vụ 500.000 quan, nhưng chỉ lãi có 50.000 quan. Muốn biết một việc kinh doanh có đắc lực hay không, bạn phải nhìn vào số tiền lãi ròng nó mang lại. Chính bản kế toán (*bitan*) của một doanh nghiệp cho chúng ta biết doanh nghiệp ấy có thể tồn tại hay sụp đổ.

339. Bạn phải có một chính sách rõ ràng về vấn đề tín dụng (*crédit*). Không nên quá thắt ngặt, cũng không nên quá mạo hiểm. Nếu trong sổ sách, số tiền khách hàng nợ bạn chiếm một nửa phần trăm tổng số thương vụ, bạn có thể tự thỏa mãn về chính sách của bạn. Nếu không ai thiếu chịu bạn cả thì chính sách ấy quá gắt gao, bạn đã bỏ lỡ nhiều cơ hội bán hàng. Nhưng nếu món tiền khách hàng thiếu bạn quá nửa đến 4%, bạn đã tỏ ra quá mạo hiểm. Chỉ nên đồng ý thiếu chịu với những người xứng đáng được hưởng. Nếu chỉ có một số vốn nho nhỏ, bạn cần phải có được lãi ròng bằng tiền mặt hoặc ít ra chỉ cho chịu trong 1 tháng. Những món nợ "cà nhầy" sẽ làm giảm bớt số tiền lãi ròng của bạn.

340. Cho tiền, nhưng không cho mượn tiền. Khi bạn có ít vốn liếng thì bọn ký sinh trùng chợt đến. Bọn này đủ loại nhưng tất cả đều thèm khát món tiền của bạn. Tôi không khuyên bạn giữ quả tim trơ trơ như đá, song bạn phải học tập để biết nói "không" đối với một vài tên chuyên ăn bám. Hãy để những chủ ngân hàng và những người chuyên sống bằng nghề cầm đồ đóng vai của họ. Bạn chớ len vào địa hạt của họ. Họ có những phương tiện để bảo vệ

đồng tiền của họ. Cho mượn tiền không mấy khi bạn được người ta đáp ơn. Hơn nữa, nếu cho một người đến mượn tiền chỉ vì người ấy thấy cần tiền thì bạn chỉ làm hại họ mà thôi. Bạn làm suy giảm lòng tin ở nơi họ, suy giảm lòng tự ái của họ.

341. Trong lúc lên voi cũng như xuống chó, bạn luôn luôn giữ tâm hồn thư thái, không nên hoang mang vì hàng hóa lên giá hay sụt giá. Muốn kiếm tiền và giữ được đồng tiền bạn cần tỏ ra cương nghị, chớ chạy theo quần chúng. Khi giá lên thì quần chúng cố chạy vượt lên đỉnh chóp mà khi giá sụt thì họ đổ dốc tán loạn. Bạn chớ vội tin rằng ngồi trên đỉnh chóp của thế giới hoặc thế giới tựa mình trên người bạn. Lúc mua cũng như lúc bán, bạn phải đứng ra để ngắm nhìn sự vật.

342. Bạn có thể đầu cơ, song đầu cơ trên thực tế, không trên những dự án. Mỗi thực tế đều có chân giá trị của nó, trái lại giá trị của một dự án còn tùy thuộc cách mà nó sẽ được thực hiện. Một dự án chỉ là một khuyết dụ và như thế không thể bán cho ai. Nếu dự án ấy tan vỡ thì tiền bỏ vào đó cũng sẽ tiêu tan. Có nhiều thứ dự án: thứ hay, thứ dở, hoặc thứ vô thưởng vô phạt. Từ khi bắt đầu xây dựng dự án, không có phương thức nào chắc chắn để phân biệt nó hay hoặc dở. Có thể nói rằng, nếu chưa có đủ 10 năm kinh nghiệm thực tế trở lên, không một ai dám bỏ tiền vào dự án.

343. Khi định mua chứng khoán (*titres*), bạn chỉ nên mua những chứng khoán bạn biết rõ. Nên mua những cổ phiếu của công ty bạn đang làm, nếu bạn thấy công ty ấy có tiềm năng hoặc một công việc kinh doanh nào khác mà bạn biết rõ hoặc giả của một doanh nghiệp nổi tiếng thế giới. Nếu là nhà buôn lẻ, bạn nên mua cổ phiếu nhà cung cấp nào tỏ ra đắc lực nhất. Phải biết mua sắm

một cách thông minh. Không nên nghe lời khuyên của những kẻ "gánh bàn độc mướn". Những "tuy dô" nói tốt về một món hàng thường do những tay bán hàng tung ra, chớ vội tin tưởng.

344. Nếu định tích lũy, bạn nên mua khi thời giá sụt và bán ra lúc thời giá lên. Nói thì dễ, thực hiện điều đó thì lại rất khó. Đó là một quy tắc để kiếm tiền đầy khôn ngoan, song phần nhiều người ta thường làm ngược lại với quy tắc ấy. Trong địa hạt đầu cơ, quần chúng luôn luôn bị thua thiệt. Phần nhiều người lo bán ra khi họ bi quan (thấy sụt giá) và mua vào khi họ lạc quan (thấy giá lên). Thật ra, không bao giờ giá lên mãi hoặc sụt mãi. Trồi hay sút đều có những chu kỳ (*eyeles*) nhất định. Bạn phải cố gắng mua vào khi giá sụt và bán khi giá vọt lên.

345. Một quy tắc hay nếu bạn muốn đầu cơ là: mua cổ phiếu những công ty có tiếng, trong một ngành đang tạm khủng hoảng. Khi giá trên thị trường chứng khoán của ngành ấy bị sụt thì những cổ phiếu của công ty có tiếng nhất cũng phải sụt theo. Song trong việc kinh doanh, không ngành nào bị khủng hoảng mãi. Lúc ngành ấy thịnh vượng trở lại thì những công ty có tiếng nhất trong lĩnh vực ấy lại vượt lên trước nhất và giá cổ phiếu cũng lên cao nhất.

346. Chỉ nên "xả láng" tiền bạc của bạn trong mức có thể. Đã làm kinh doanh, bạn khó tránh khỏi sự rủi may. Nhận lấy sự rủi may đôi khi có lợi. Một quy tắc trong giới doanh nghiệp là càng có phần may rủi nhiều thì số lợi nhuận càng lớn. Nếu mua những phần hùn trong một công việc kinh doanh mới bắt đầu, bạn chỉ nên mua với giá thấp bởi một doanh nghiệp mới xuất đầu lộ diện, chỉ toàn may rủi. Thói thường những giá khoán chắc chắn nhất là giá khoán căn cứ trên tài sản. Nếu nhắm mục đích là sự an toàn, trước nhất bạn chỉ nên bỏ tiền ra để cầm cố tài sản; nếu hơi có óc "cờ bạc" bạn có thể đầu cơ một cách khéo léo trên thị trường chứng khoán "*bourse*".

347. Nếu cần giải quyết một vấn đề tài chính, bạn nên tham bác ý kiến người chủ ngân hàng. Người chủ ngân hàng không cùng địa vị với những nhân viên môi giới chứng khoán (*agent de change*) hoặc nhân viên chạy quảng cáo, những người này cốt sao lĩnh được mối để ăn hoa hồng và như vậy nhiều khi họ kiếm lợi nhuận trên lưng bạn. Trái lại, người chủ ngân hàng thường lo sao cho bạn khỏi mất của. Họ chỉ ăn lương bổng. Họ cho bạn những ý kiến, cho dù lời khuyên của họ không mang đến lợi lộc nào. Điều khác, người chủ ngân hàng có địa vị độc lập, họ có thể báo trước những hiểm nguy mà bạn cần biết. Bạn quả quyết đương đầu với

hiểm nguy, tốt đấy, nhưng trước đó phải tìm hiểu những nguy cơ ấy. Không nên nghe lời khuyên từ những kẻ có thể hưởng lợi trên sự thua lỗ của bạn.

348. Nên mua chuộc cảm tình và lòng tin đối với viên chủ ngân hàng. Hãy xem ông ta như vị cố vấn. Ông ta không đòi tiền thù lao bởi ông ta đã có lợi vì thấy bạn làm được việc. Khi cần vay mượn, bạn nên nói rõ với ông ta về tình hình tài chính của bản thân. Đến thời hạn trả, bạn nên giữ đúng để tạo lòng tin. Bổn phận của ông ta là cho vay ngắn hạn, không phải bỏ vốn vào công việc trường kỳ. Trước khi mua cổ phiếu, hoặc tài sản, nên hỏi ý kiến của ngân hàng. Ông ta có nhiều kinh nghiệm về tài chính mà bạn không có.

349. Bạn chớ mạo hiểm, cố tạo cho mình cái tiếng là một người mua hàng vô tâm, liều lĩnh. Danh tiếng ấy rất đắt giá. Một công việc kinh doanh có thể bị sụp đổ chỉ vì việc phân bổ hàng bừa bãi. Lý tưởng của một người mua hàng đắc lực là: mua những món hàng thích đáng, vào lúc thích hợp, với một số lượng thích hợp, của những hãng xứng đáng và một giá vừa phải. Tốt hơn chỉ nên phân bổ hàng ở những hãng đã có tín nhiệm. Điều khác, không nên quá hấp tấp trong lúc mua. Làm cách nào để đồng tiền của bạn sinh lợi thật nhiều? Đó là câu hỏi đáng cho bạn suy nghĩ.

350. Không nên mua sắm quá mức bạn có thể trả. Nếu chúng ta biết giữ quy tắc khôn ngoan sơ đẳng ấy, ắt tránh được nhiều cuộc khánh tận. Quy tắc ấy có thể áp dụng về tiền bạc cũng như về hàng hóa. Nợ nần trở thành một mối hiểm nguy khi nó vượt đến mức cao hơn số vốn bạn có hoặc khi bạn mua những hàng hóa khó có thể tiêu thụ ngay trong năm. Vì nợ nần, có một phần suất (*pourcentage*) mà chúng ta không nên vượt qua. Một công việc kinh doanh khó có thể tồn tại nếu nó hoàn toàn dựa trên món tiền nợ hoặc trên số vốn mà 2/3 là tiền nợ. Vay mượn đến một nửa số vốn còn tạm được tuy vẫn rất nguy hiểm. Có thể tránh khỏi bị kẹt tài chính nếu bạn chỉ mua những gì có thể trả.

351. Chớ mua khi bạn bị ép buộc. Không nên xuất tiền ra mua, không cho mượn, không bỏ vốn vào việc gì trong khi bạn đang bị ảnh hưởng của một sức dẫn dụ nào đó. Hãy để ngày mai quyết định. Tìm hiểu rõ ý kiến của bạn về việc đó. Không được để người khác làm lung lạc, đó là một quy tắc hay để tự vệ, nó sẽ giúp bạn tránh mất tiền bạc. Có nhiều người bán hàng, môi giới đầy nhiệt huyết, lại có những người họ hàng bao vây để cầu cạnh và nài bạn phải trả lời tức khắc. Nếu "gật đầu" ngay, chắc chắn bạn sẽ hối tiếc. Giữ tiền cũng khó như kiếm ra tiền. Trước một cuộc tấn công, bạn chớ tỏ ra lung lạc, luôn luôn biết trì hoãn sự phúc đáp.

352. Nếu không đủ phương thức trì hoãn, chỉ nên mua những gì bạn có thể bán lại nhanh và không bị thua lỗ. Khi mua một món hàng, bạn luôn luôn phải xem xét về yếu tố có thể bán lại món ấy chăng. Giá trị của một món hàng không chỉ căn cứ nơi giá mua hoặc giá trị của nó mà chính ở sự đòi hỏi của khách hàng. Nếu mua những chứng khoán có giá trị ở trị trường chứng khoán, bạn có thể bán lại ngay, nhưng nếu mua những chứng khoán không đáng giá như một bằng sáng chế hay một ngôi nhà ở một vùng hẻo lánh, bạn có thể thấy rằng thật khó bán những thứ ấy khi cần. Muốn chắc ăn, bạn chỉ nên mua những gì mà mọi người đều thèm muốn.

353. Trong doanh nghiệp, nên đòi hỏi người ta phải trả một cách xứng đáng những gì bạn đã cung ứng về hàng hóa cũng như về sự phục dịch. Mua hàng về để bán lại kiếm lợi, bạn trả lương để người

giúp việc làm lợi cho bạn. Nếu chểnh mảng về điều ấy, bạn sẽ bị người ta "lừa thăng tráo đấu" trong tất cả mọi việc. Bạn phải trông nom món tiền tiêu tốn, bằng không sẽ có người lấy tiền bạn mà không trả xứng công của.

354. Hãy cố giữ tầm hoạt động dưới mức số vốn bạn có. Hãy liệu cơm gắp mắm. Không nên kinh doanh quá sức. Mua quá nhiều cũng như vay mượn quá nhiều là những lề lối nguy hiểm. Đó là nguồn gốc của nhiều vụ khánh tận. Chính sách lành mạnh hơn cả là chỉ dùng vốn riêng mình sẵn có, mua bán tiền mặt và thành lập số tiền dự trữ. Mọi số tiền chiết khấu mà bạn được hưởng đều là số tiền lãi ròng. Nếu không mắc nợ thì không bao giờ một công việc kinh doanh lại có thể lâm nguy. Muốn được an tâm an trí, bạn phải biết sợ công nợ. Để có thể nắm vững những công việc kinh doanh, bạn chỉ nên hoạt động dưới sức mình.

355. Tốt hơn không nên mua trả góp dài hạn. Mua theo lối ấy, bạn phải trả đắt hơn nhiều vì người ta sẽ tính thêm tiền lời, tiền chi phí phụ trội, tiền công người đi thu... Lối bán trả góp hẳn là có ích cho những người không biết tiết kiệm. Đối với bạn tốt hơn là nên dành dụm tiền và khi cần mua một món đồ gì hãy đợi đến khi đã góp đủ số tiền cần thiết, chớ làm suy giảm sức mua (*pouyoir d'achat*) của bạn. Với một số tiền nhất định, bạn sẽ mua được nhiều hơn nếu biết chờ đợi và mua bằng tiền mặt. Hơn nữa, sự tiết chế mà bạn tự bắt buộc sẽ có ảnh hưởng tốt về phương diện tâm lý.

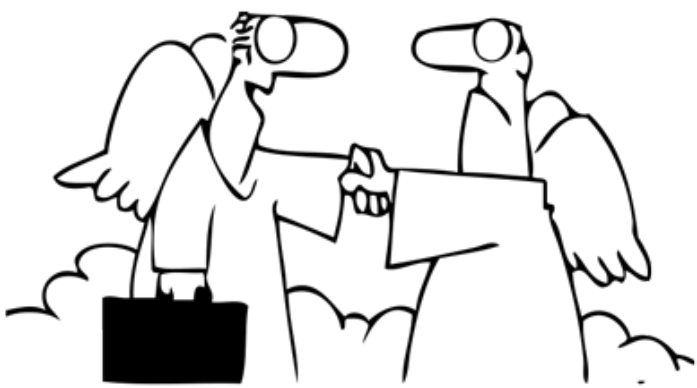
356. Một thói quen tốt nên tập là cứ nhân 52 lần tất cả những món tiền nhỏ mà bạn quen tiêu xài hàng tuần. Bạn sẽ tính ra trong một năm, tổng số tiền tiêu xài ấy nhiều hơn là bạn tưởng. Nếu mỗi tuần bạn dám bỏ bớt một chi phí nào đó trị giá bằng đồng lương bạn lĩnh trong giờ làm việc, thì một năm bạn sẽ kiếm được món tiền tương đương với số tiền lương của một tuần lễ. Đối với nhiều người, số tiền như thế thật đáng kể. Nên nhân lên 52 lần, mỗi món tiền dành dụm hoặc mỗi món tiền tiêu xài hàng tuần để tìm ra món tiền hàng năm. Đó là một cách tiết kiệm khôn ngoan.

357. Nên buộc mình trả đúng kỳ hạn những gì bạn thiếu. Bạn cần giữ tiếng là một con nợ đúng hẹn và đáng tin cậy. Nhiều người chỉ trả nợ sau khi người ta đòi năm lần bảy lượt, lại có người chỉ trả khi bị người ta đưa ra trước pháp luật. Có người lại không muốn trả hoặc không thể trả. Khi đến vay ngân hàng trong thời hạn ngắn, bạn nên trả đúng ngày hẹn. Giữ được như vậy trong mươi lượt bạn sẽ được người ta tin cậy. Không chính sách nào tệ hơn là

không đếm xỉa đến những bản kế toán và trì hoãn việc trả tiền. Lấy tiền của người khác làm của mình là điều bất chính. Một món nợ bắt buộc có giới hạn về thời gian. Người liêm sỉ là người trả tiền đúng hẹn.

358. Nên bảo vệ sự tin tưởng của người khác với bạn. Có thể sánh nó như tấm gương. Nếu nó bị hoen ố người ta còn có thể lau chùi nhưng nếu nó bị vỡ thì thật vô phương hàn gắn. Chậm trả những món tiền bạn thiếu, sự tin tưởng của người khác đối với bạn tạm thời bị hoen ố, song nếu chỉ một lần bạn không trả đủ thì nó cũng đã bị rạn nứt.

359. Không nên vay nợ để thỏa mãn một thú vui. Làm như thế bạn sẽ tự xếp mình vào hàng những người phung phí. Hãy quyết tâm gia tăng sức mua và chỉ nên tiêu xài cho những thú vui tùy theo điều kiện bạn có. Chớ sắm ô tô nếu bạn chỉ có vừa đủ tiền để tu bổ chiếc xe đó. Phải kiểm soát tất cả những khoản chi phí của bạn cho đến khi nào bạn thật sự giàu có và không còn quan tâm đến tiền bạc. Nếu đã mang tiếng là một con nợ (cố chầy), bạn phải mất nhiều năm mới lấy lại được tín nhiệm. Trong những bước đầu tiên trên con đường lập nghiệp, bạn nên tránh công nợ. Như thế bạn sẽ phát triển thêm lòng tự tin và tính cương nghị.



Thật là may gặp bạn ở đây, tôi vẫn còn cơ hội xin lại số tiền mà bạn đã vay tôi khi trước.

360. Còn nếu muốn biết có nên vay mượn không, thì điều ấy tùy khả năng và theo mức lãi ròng của bạn. Nếu bạn "mình trần thân trụi" thì không nên vay mượn. Cũng không nên vay mượn nếu khoản đó chỉ giúp bạn sinh lợi khoảng 5%. Số lãi ròng ít ra phải bằng hai lần số tiền lời bạn phải trả. Nếu biết làm lợi đến 14% thì

cần bao nhiều tiền bạn cũng có thể vay mượn và người chủ ngân hàng không ngần ngại trong việc cấp vốn cho bạn. Trong kinh doanh, chính số vốn tạo ra những yếu tố, có thể nói tất cả những yếu tố, sinh lợi, ngoại trừ khối óc.

361. Khi đã khá giả, bạn nên nhớ rằng nghiệp "phú quý" là một nghiệp hữu ích và danh vọng nhất. Nhưng bạn cần phải có một quy luật luân lý mà tôi xin tóm luận dưới đây:

– Tôi kiếm tiền bằng cách phục dịch quần chúng.

– Tôi nâng cao đời sống nhân viên của tôi và tôi chỉ huy họ một cách nhân đạo.

– Tôi chỉ cải tiến ngành thương mại hoặc ngành kỹ nghệ của tôi.

– Tôi dám phân phối đồng tiền một cách rộng rãi cho những gì xứng đáng.

12.
Mục đích

362. Khi bước vào kinh doanh, bạn nên đặt ra một mục đích. Mục đích đầu tiên ấy phải dễ đạt được. Khi đã đạt được nó, bạn sẽ lại đặt cho mình một mục đích khác khó khăn hơn. Một cuộc đời thành công được kết thành bởi những mục tiêu khó khăn nhưng lần lượt được thực hiện. Có mục đích, bạn sẽ dễ dàng tập trung ý chí và hành động. Nó giúp bạn tránh lối sống "buông trôi", tránh sự hoang phí thời giờ. Nó mang lại cho bạn sức sống. Song mục đích cũng chỉ như một ngọn đồi. Khi đã vượt lên đỉnh ngọn đồi, bạn không thể dừng lại ở nơi ấy mà phải tìm đường leo lên ngọn đồi khác.

363. Khi đã đặt cho mình mục đích, bạn nên lập thành một kế hoạch "ba năm". Hãy nhìn về phía trước và quyết định cách thức thực hiện. Muốn nhắm và bắn trúng đích, bạn cần có bia để nhắm. Chính tấm bia ấy nhắc nhở bạn nghĩ tới những việc bạn có thể làm và thúc đẩy bạn hành động. Đích ấy tránh cho bạn một cuộc đời tẻ nhạt, thiếu cao vọng. Nó giúp bạn biết tấn công vào những mục đích quan trọng nhất. Năm đầu tiên sẽ giúp bạn chuẩn bị thực hiện, năm thứ hai sẽ giúp thực hiện chương trình năm thứ ba. Bạn sẽ thấy mình tiến rất nhanh.

364. Nên có mục đích, nhưng cần biết lưu tâm đến nhiều việc trong cuộc sống. Đối với thế giới kỳ diệu này bạn nên để tâm đến càng nhiều điểm càng tốt. Nhưng không nên trở thành "người thành công trên mọi lĩnh vực", nó chẳng khác gì một "con vật thông thái" trong gánh xiếc. Hãy mở rộng đầu óc bằng việc lưu tâm đến tất cả mọi việc. Bạn có thể tìm ra nhiều ý mới ở mọi giới và trong mọi ngành, mọi lĩnh vực. Sự việc này sẽ lại làm phát sinh những sự việc khác. Nếu chỉ biết lưu tâm đến bản thân, đến công việc kinh doanh, bạn khó mà vượt lên mức người thường.

365. Hãy khởi hành từ nơi mảnh đất bạn đang đứng, từ vị trí bạn đang có hôm nay. Hãy nghiên cứu công việc bạn đang làm. Không nên chuyển sang thành phố khác hoặc ra nước ngoài nếu chưa thành công ở nơi bạn bắt đầu. Những người lười biếng, giàu cũng như nghèo, đều trốn tránh làm việc bằng cách luôn luôn đổi việc.

"Anh cần cố gắng làm việc chăm chỉ hơn nữa,
tôi hứa sẽ thăng cấp cho anh trong kỳ tới."

Còn người suy nhược sẽ trở nên mạnh mẽ hơn nếu họ thay đổi hoàn cảnh. Bạn có thể dời một cây hoa đang trồng trong chậu nhỏ sang một chậu khác lớn hơn, nhưng chỉ khi cây đã khá to và không thể sống trong cái chậu nhỏ. Mang trường hợp ấy mà xét đối với người bạn trẻ cũng rất đúng. Họ phải biết làm nên tại chỗ trước khi đi tìm mảnh đất mới. Trước tiên, họ phải vượt lên hẳn địa vị hiện hữu của bản thân.

366. Muốn phát nhanh trên đường đời, phải khôn khéo sử dụng mười năm trong khoảng từ 30 đến 40 tuổi. Khoảng ấy là mùa xuân của đời bạn, không phải là mùa gặt hái. Đó là thời tiết kiệm dành dụm, không phải lúc tiêu xài. Mỗi bạn trẻ nên tự đặt một kế hoạch "thập niên". Sau mười năm, bạn phải tăng số lợi nhuận gấp 10 lần so với buổi đầu, phải có cho mình ít nhất một ngôi nhà mua trả góp và phải trả được một nửa. Bạn có thể đạt được kết quả nếu biết cố gắng để thăng tiến, biết dành dụm 15% tiền lương. Vào tuổi "tam thập nhi lập" bạn nghiễm nhiên trở thành một nhà kinh doanh. Bạn đã đặt chân lên con đường dẫn đến thành công lớn lao.

367. Trên đường đời, bạn có thể thành công nhanh hơn cha bạn. Chúng ta đang sống trong thời đại hoàng kim của tuổi trẻ, các giá

trị của kinh nghiệm bị giảm sút rất nhiều. Khoa học phát triển đã mang lại cho thế giới vô số tri thức mới. Có những ý tưởng mới, những phương pháp mới, bạn có thể học hỏi nhanh hơn trong sách vở, còn cha mẹ bạn ngày xưa chỉ trông cậy vào kinh nghiệm riêng, thu nhận chậm chạp. Thời đó, hầu như xã hội không có sách về kinh doanh, nên nếu biết thu thập những kiến thức mới của thời đại, chẳng mấy chốc bạn sẽ có đủ tư chất để chiếm một vị trí xứng đáng.

368. Nếu làm công ăn lương, thỉnh thoảng bạn nên làm thêm một số công việc phụ mà ông chủ không trả công, như thế, bạn sẽ được cấp trên lưu ý. Bạn sẽ không sợ phải đặt mình trong môi trường làm việc không lối thoát. Bạn đã chứng tỏ mình xứng đáng hơn địa vị hiện giờ, bạn sẽ được thăng tiến. Bạn cũng đã chứng tỏ mình hết lòng chăm lo đến quyền lợi của hãng, biết làm hơn phận sự của mình. Đó là cách hay hơn hết để làm cho cấp trên lưu ý đến mình.

"Thưa sếp, cả tháng nay tôi làm những việc không thuộc trách nhiệm của mình. Vậy, có nghĩa là tháng sau tôi chỉ được uống nước lã cầm hơi thôi phải không ạ?"

369. Phải học cách gắng sức mình. Điểm này giúp bạn nhiều trong buổi đầu khởi nghiệp. Nhìn lại sự nghiệp của một người làm nên nhờ sức cố gắng của cá nhân, chúng ta nhận thấy cả một tiến trình. Trước hết, người ấy có nhiều cao vọng, nhiều chí khí. Sau đó người ấy:

- Biết tìm hiểu những đức tính, những tật xấu và những khả năng của mình.

– Biết tìm ra những ưu điểm của mình.

– Biết tự đặt một mục đích để đạt đến.

– Biết cân nhắc khả năng và nguồn lực của mình về vốn liếng, bạn bè.

– Biết tạo ra một công cuộc hữu ích.

– Biết làm cho nhiều người biết đến công cuộc ấy.

– Biết chọn một bộ tham mưu sành sỏi.

– Biết tạo ra một tổ chức hiệu quả.

370. Những bước tiến trên đường đời tùy thuộc vào sự cố gắng của bạn. Một công việc mới mẻ, đáng làm thì thường vất vả. Nếu thả thuyền một cách vô định bạn sẽ bị đâm phải những mỏm đá ngầm. Nếu cố né tránh khó khăn này, bạn sẽ vấp phải khó khăn khác. Bạn phải luyện tập khả năng buộc người ta thi hành công việc đúng ý bạn. Những quyết định và hành động thường có thiếu sót nên bạn phải đích thân chăm chút, bằng không sẽ bị sa lầy trong loại công việc hủ bại. Không có sự thành công thật sự nào không đòi hỏi những cố gắng lâu dài.

371. Chớ quan trọng hóa năng lực thể chất. Người ta thường xem năng lực như một thứ có thể thay thế tinh thần đắc lực, đó là sai lầm. Có nhiều năng lực bị hoang phí hoặc dùng không đúng cách. Khi nghiên cứu về một công việc nào đó, người ta luôn luôn nhận thấy có cách để làm được việc hơn mà ít tiêu tốn năng lượng và chi phí hơn. Ví dụ nhiều công ty có sự lạm dụng về vận chuyển, về chuyên chở, có quá nhiều việc đi lại vô ích. Trong khi theo đuổi mục đích, bạn sẽ tìm thấy những con đường tắt.

372. Hãy cố gắng học cách xử lý vấn đề linh hoạt. Bạn làm được việc là do sự năng động. Làm chủ một công việc kinh doanh cũng chứa rất nhiều nguy hiểm. Rất có thể bạn sinh ra lười biếng, khoanh tay chờ công việc kinh doanh công kênh bạn lên. Ta thường gặp thói bạc nhược ở những người chiếm địa vị cao hơn là ở những công nhân còm trong bóng tối. Bạn phải tháo vát, năng động, thúc đẩy công việc kinh doanh. Nó chạy đều hay không là tùy thuộc vào bạn. Bạn phải trông chừng để công việc luôn luôn tiến tới.

373. Suốt đời, bạn phải liên tục tiến lên, đi thật xa và không ngơi nghỉ. Đừng để một công việc kinh doanh bế tắc chặn đứng bạn.

Một khi xem xét bạn không còn có hội học hỏi điều gì, hoặc không có mục tiêu gì, bạn nên rời bỏ nó. Không gì khuyến khích mạnh mẽ bằng chính cảm giác tiến bộ của bạn. Hãy luôn luôn học cách sống động.

374. Phải sống thật nhanh. Một cuộc sống dài nhất vẫn là quá ngắn ngủi. Còn bao nhiêu điều để học hỏi, bao nhiêu việc phải làm, còn bao nhiêu thắng cảnh để thăm viếng,... Bạn phải là người năng động mới có thể sử dụng cuộc sống một cách trọn vẹn. Tốc độ sẽ tạo cho bạn một tiềm lực, nó phóng bạn qua nửa chặng đường đầy cam go, nó giúp bạn nếm trải trọn vẹn hương vị cuộc sống. Bạn phải biết quyết định nhanh chóng khi còn nhiều việc phải làm. Thời gian sẽ là bạn nếu bạn biết tận dụng chúng. Cuộc đời bạn phải là một chuỗi dài hoạt động.

"Con bướm này đã phí mất khoảng thời gian nhàm chán nằm trong cái kén ấy nhỉ."

375. Phải kiểm nghiệm những ý kiến của bạn bằng hành động. Như vậy, bạn sẽ không vướng phải bệnh thờ ơ, thói dễ tin, tính nhút nhát, dễ dãi hoặc quan liêu. Hành động tạo cho bạn có được tinh thần thực tiễn. Nhiều ý kiến mới xem qua rất hay nhưng vì điều này hay điều khác mà không thể thực hiện được. Nhiều dự án thoạt trông rất tiềm năng nhưng thực tế lại không có chút giá trị thực tiễn nào. Không ai dám quả quyết rằng một dự án là hữu ích trước khi nó được mang ra kiểm nghiệm. Nếu bạn nghĩ ra một ý

tưởng có vẻ hay, nên tìm cách biến nó thành hiện thực. Hãy kiểm nghiệm ý tưởng. Tất cả những suy nghĩ chưa được kết thúc bằng hành động đều là vô giá trị.

376. Bạn chỉ nên xét đoán theo những con số trung bình, không nên căn cứ vào những con số cao nhất. Hãy nhớ tích "Thỏ và Rùa". Rùa đã thắng thỏ vì mức trung bình bước tiến của nó trội hơn mức trung bình của thỏ. Nhiều người tài ba đã thất bại vì họ thiếu suy nghĩ. Một người làm việc rất hăng hái nhưng chỉ ở từng thời điểm nên cuối cùng kết quả tổng thể cũng không cao. Mỗi tuần, lợi tức của bạn phải tăng lên đều đều vì chi phí, lãi suất và mọi phí tổn khác không bao giờ ngưng. Phải tính ra con số thu nhập tối thiểu mỗi tháng và tìm cách vượt lên con số trung bình ấy.

377. Bạn và công việc kinh doanh phải vọt trên mức "trung bình" tai hại. Bạn phải cương quyết thoát khỏi lề lối làm việc đúc khuôn. Chỉ hiểu biết những gì mà bao nhiêu kẻ khác cũng biết thì chẳng có ý nghĩa gì. Bạn và công việc kinh doanh phải được người đời biệt đãi. Càng ngày, loài người càng hướng về "mẫu người duy nhất" do ảnh hưởng của truyền hình, báo chí. Chúng ta sẽ lâm nguy nếu chúng ta phải trở thành những đàn ong sống trong cùng một tổ. Bạn phải cố vượt lên trên mức tiêu chuẩn. Bạn cần phát triển tất cả những khả năng độc đáo của chính mình.

378. Muốn tránh sa lầy, bạn cần thực hiện một vài thử nghiệm. Chẳng hạn đem áp dụng một vài ý kiến mới mẻ nào đó. Tất cả

những thành công lớn lao đều bắt đầu bằng một thử nghiệm. Lúc nào bạn cũng có thể lâm nguy vì bị thói hủ lậu mê hoặc. Đã vướng phải thói ấy, bạn sẽ mất hết mọi khả năng tiến bộ và tất cả những hoạt động của bạn đều gây thương tổn. Muốn cho một doanh nghiệp mãi trẻ trung và sung sức, bạn phải đem những ý tưởng và những phương pháp mới ra thử nghiệm. Khi công việc kinh doanh đã được tổ chức và chạy đều như một guồng máy thì không còn một ai phải suy nghĩ. Cách hay nhất để tránh thói xấu đó là làm những cuộc thử nghiệm ý tưởng mới mẻ.

379. Không nên tiếc rẻ hay sợ sệt. Hai thói ấy độc hại chẳng khác gì những mầm bệnh. Nó gây ra cho bạn chứng "sốt rét tinh thần". Không nên lo sợ một dĩ vãng đã chôn lấp hoặc vì một tương lai không có gì chắc chắn. Bạn chỉ nên để tâm vào hiện tại. Bạn cần nhận rõ tất cả những giá trị của đơn vị thời gian nhỏ nhất. Trong 5 phút người ta có thể làm được bao nhiêu việc.

380. Bạn sẽ nhận thấy đo lường thời giờ khi làm một công việc nhỏ là điều có ích. Bạn có thể hoàn thành trong 5 phút những công việc trước kia phải làm đến 8 phút. Tập làm thật nhanh những công việc hàng ngày là một thói quen tốt. Bạn có thể rút ngắn từ 30% đến 40% thời giờ dành cho những công việc nhỏ nhặt. Có lẽ thời giờ dành cho những công việc ấy chiếm đến 1/3 cuộc đời bạn.

381. Hãy cầm chiếc đồng hồ trên tay và xem bạn có thể nín thở trong bao lâu. Ít người có thể nín thở quá hai phút. Khi làm thí nghiệm này, bạn sẽ thấy thời gian dài vô tận. Bạn cũng sẽ nhận thấy hai phút người ta có thể làm được khá nhiều việc. Nếu không nhận rõ giá trị của những giây phút, bạn sẽ hoang phí thời giờ. Mà thời gian là vật quý báu nhất mà bạn sẵn có trong tay. Tất cả cuộc sống của bạn tùy thuộc cách bạn dùng thời gian như thế nào.

382. Nên đeo trên tay chiếc đồng hồ có hiển thị thời gian trong vài tuần lễ, nó sẽ dạy cho bạn biết giá trị của từng giây, từng phút. Nó sẽ cho bạn cảm giác một phút là khoảng thời gian dài và người ta có thể làm được nhiều việc trong 60 giây. Hãy dùng chiếc đồng hồ ấy để đo thời gian cần thiết để làm những công việc nào đó, sau đó hãy tìm ra tỷ lệ thời gian mà bạn có thể tiết kiệm. Đó là bài học hay về cách kiểm soát công việc theo khoa học.

383. Chớ tỏ ra tự mãn cho đến khi người ta nói: "Chúng tôi có thể trông cậy vào anh." Khi người ta tin cậy vào những hứa hẹn của bạn, tin tưởng những khả năng của bạn, khi người ta tựa vào bạn, khi đó bạn đã tỏ rõ là một người liêm chính. Đối với bạn, không có

lời khen tặng nào quý bằng khi có người nói: "Anh là một người ngay thẳng". Đó mới thực là danh tiếng. Trong giới doanh nhân chân chính, không có kẻ đầu cơ trục lợi, nhưng ở xã hội thì không thiếu. Một người lương thiện không nên kinh doanh với những thương gia bất chính. Người lương thiện chỉ giao thiệp với những tín cẩn.

Tôi hiểu mình không nên quá tự mãn.
Nhưng để trở thành một người
ngay thẳng thực sự cần cố gắng.

384. Trở thành nhân viên của một tổ chức, bạn phải là người đáng tin cậy. Trong tổ chức, bạn góp công xây dựng một công trình, hợp tác để thực hiện một công việc và thành tựu của khối công việc ấy tùy thuộc những gì bạn làm. Mỗi lỗi lầm hoặc một giây phút chểnh mảng, bạn có thể gây thiệt hại nặng. Vị thế của bạn đối với người khác tùy thuộc vào việc họ có cần kiểm soát bạn khôn? Nó tùy thuộc phần lớn lòng tin cậy người ta có thể đặt ở nơi bạn.

385. Hãy biết sắp xếp những nhiệm vụ của bạn. Dám cáng đáng và biết chu toàn công việc, bạn sẽ thêm mạnh mẽ. Trách nhiệm là những nấc thang mà bạn phải bước lên để chiếm một địa vị cao hơn. Đối với bạn trẻ, lối xuất thân hay hơn cả gia nhập vào một công ty lớn là giang tay ôm lấy những trách nhiệm. Bạn luôn luôn phải đòi hỏi phần việc khó khăn nhất. Sức bạn có thể chịu được nhiều hơn bạn tưởng, nếu dùng đến sức, sức sẽ gia tăng.

386. Chỉ nên chạy theo trào lưu ở một mức độ nhất định. Bạn nên theo những trào lưu phát minh, tuân theo thị hiếu, theo thời

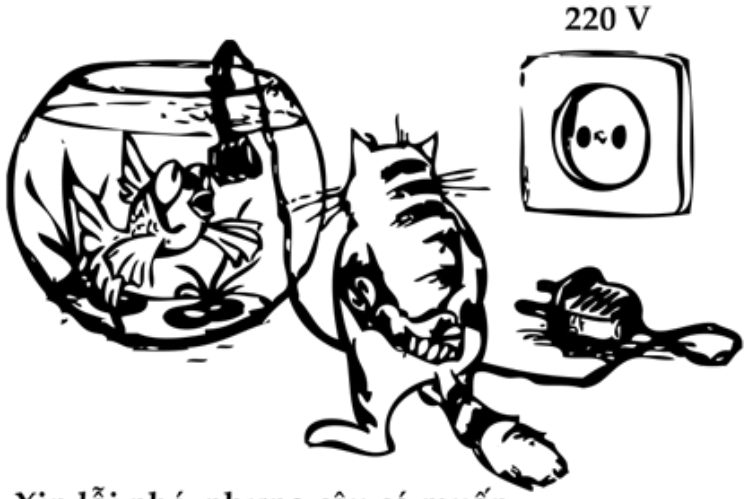
trang, tuân thủ tập tục. Nhưng mỗi ngày thế giới một đổi thay, vì thế, bạn cần đổi thay kịp với thời đại. Trong doanh nghiệp, bạn phải dẹp hẳn những gì không còn hợp với thị hiếu của thời đại. Nhiều thứ hợp ở thời điểm cách đây mười năm, nhưng ngày nay đã không còn chút giá trị. Muốn công việc kinh doanh không bị lỗi thời, bạn cần thích ứng và cải tổ nó. Ngày nay, những biến đổi diễn ra rất nhanh chóng. Vì thế, bạn nên sát cánh với thế hệ hiện tại.

387. Hãy thử thời vận của bạn. Thời vận là một yếu tố không thể dự trù, cũng không thể dự đoán nhưng bạn có thể nắm lợi thế. May mắn chia đều cho mọi người, nhưng nếu ta không biết nỗ lực để nắm lấy thì sẽ không có giá trị gì cả. Rất có thể chỉ một thông tin nào đó sẽ gợi cho bạn một hành động. Cũng có thể trong khi du lịch, bạn có dịp làm quen với một người có nhiều thế lực. Hoặc giả dụ bạn để ý đến một nhu cầu của dân chúng để tìm cách thỏa mãn nhu cầu ấy. Thói thường trong việc thử thời vận có yếu tố rủi may, song đừng vì nó mà bạn không dám bước tới.

388. Không nên tập thói quen lựa theo chiều gió để tránh sức đề kháng. Hành động như vậy có thể làm ngưng trệ, cũng có khi làm đình đốn công việc bạn đang thực hiện. Bạn sẽ mang tiếng là người bạc nhược. Hãy đinh ninh rằng bạn sẽ gặp phải những khó khăn. Hãy để ý đến ngay những điều làm bạn khó chịu. Hãy làm ngay những điều cần phải làm. Tốt hơn là chớ kiên trì trong một công việc đã trở nên quá dễ dãi với chính mình.

389. Đừng quá lưu tâm đến những vận rủi hay thời tiết xấu dù khó lòng mà tránh khỏi hai điều ấy. Nếu muốn là người chiến thắng, bạn phải xem vận rủi như liều thuốc kích thích. Một vài quốc gia đã làm được điều này. Trước một thảm bại, một tai biến, những đất nước ấy vẫn không nản lòng và đang dần chiếm những chỗ ngồi cao quý nhất trên thế giới. Lúc còn bé, bạn phải trượt ngã nhiều phen mới biết đi, mà dù có ngã đau thế nào, bạn cũng không bao giờ thôi tập đi? Trên đường đời, bạn sẽ còn vấp ngã nhiều lần, nhưng đừng nản lòng và run sợ.

390. Trong cuộc đời đầy đấu tranh này, bạn không thể yếu mềm. Phải có sự cương nghị bạn mới tạo được cuộc đời hạnh phúc lâu dài. Không thể để cho một thất bại quật đổ bạn. Ngay ở những dân tộc hùng mạnh cũng có nhiều người ngã gục. Mỗi năm có hàng ngàn vụ tự tử. Trong đời sống, chúng ta phải biết tỏ ra cứng rắn và mạnh hơn những gì có thể hất ngã ta. Quả tim chúng ta phải cứng rắn như viên kim cương.



Xin lỗi nhé, nhưng cậu có muốn nói lời cuối cùng không?

391. Không được khiếp sợ trước sự bạc đãi. Nếu muốn tiến lên, bạn sẽ gặp phải hàng ngàn sự bạc đãi. Không ai có thể tiến tới mà không gặp phải sự chống đối nào. Nếu lo sợ những gì mà bất cứ một gã nào cũng có thể dọa thì bạn sẽ chìm trong bóng tối và lưu lại nơi đó suốt đời. Bạn chưa phải là người biết bán hàng nếu bạn sợ những khách hàng khó tính. Bạn chưa phải là một diễn giả nếu bạn "ngán" những kẻ quấy rối. Bạn chưa xứng đáng là bậc trượng phu nếu còn sợ tranh đấu. Trong một thế giới như thế giới chúng ta đang sống, không có phương cách nào để sống nếu chúng ta bọc bông gòn quanh mình.

392. Chớ vội nói: "Không thể nào làm được việc ấy." Như vậy quả là một điều ngu xuẩn. Ở vào thời đại mà ta biết nhiều việc xưa kia ông cha chúng ta cho rằng "không thể làm được" thì ngày nay đã thực hiện được. Người khai sáng là người thực hiện trước tiên một công việc nào đó. Bạn cũng có thể trở thành một người khai sáng. Chỉ nên để kinh nghiệm dẫn đường chứ không được để nó chi phối. Sẽ có lúc bạn phải thoát ly nó. Cụm từ "không thể được" chỉ có nghĩa là một điều gì đó chưa có ai làm nổi. Nhưng trong một lúc nào đó, sẽ có người này hay người khác làm và thành công.

393. Không nên từ bỏ một công việc kinh doanh vừa gặp thất bại vì việc không cam chịu đầu hàng sẽ nuôi dưỡng sự tự tin trong bạn. Nếu nhận thấy công việc vô bổ hoặc nhàm chán, bạn hãy tìm cách làm công việc ấy theo cách hoàn hảo hơn. Sau đó, nếu thất bại bạn hẵng nghĩ đến đổi sang công việc khác. Mọi thành công dù

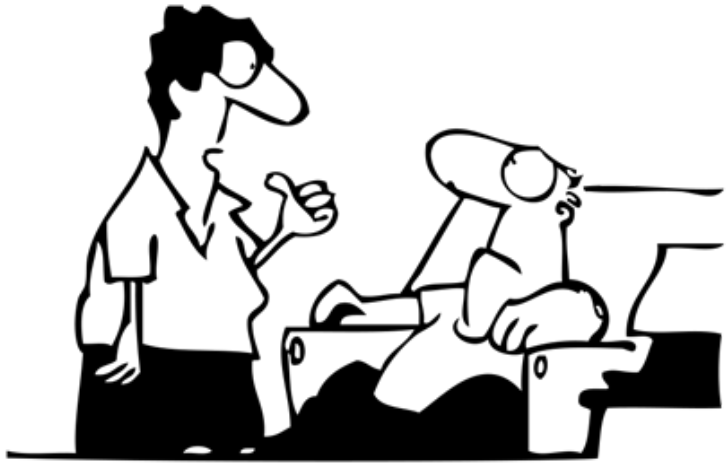
nhỏ bé đến đâu cũng là sự mở đường cho những thành công to lớn hơn, và mọi thất bại sẽ làm bạn suy kém. Dù phải làm một công việc không mấy thích thú, bạn cũng ráng theo đuổi nó cho đến khi làm xong một cách trọn vẹn, rồi hẵng từ bỏ.

394. Sau mỗi thất bại, bạn phải biết rút ra một bài học. Các nhà bác học đã làm như thế. Họ thí nghiệm liên tiếp. Họ xem những thất bại như những bậc thang họ phải leo. Chính nhờ biết gom góp những thất bại ấy mà họ đã xây dựng được nền móng của khoa học mới. Đó là phương pháp khoa học và chúng ta có thể áp dụng phương pháp này trong kinh doanh. Chúng ta luôn luôn phải trả giá rất đắt để mua sự hiểu biết và sự khôn ngoan. Không nên cho rằng một thất bại nào đó là thất bại cuối cùng. Dù là người khôn ngoan nhất cũng chưa chắc luôn thoát khỏi thất bại.

395. Bạn luôn luôn phải đương đầu với nguy hiểm. Bản năng buộc bạn tấn công nó ngay trước mắt chứ không phải tìm nơi trốn tránh. Đó chính là điểm khác biệt giữa loài sư tử và loài thỏ. Bản năng sinh tồn là một đức tính nhưng chỉ trong giới hạn nào đó, đừng để nó dẫn chúng ta đi quá xa. Người hùng, trước tiên, nghĩ đến việc bảo trợ kẻ khác và sau đó lăn mình ra đương đầu với hiểm nguy. Đó là một trong những đức tính của người thủ lĩnh. Mặc dù không thể hoàn toàn né tránh nỗi lo sợ, nhưng đừng bao giờ để nó chi phối bạn.

396. Bạn luôn luôn phải làm những gì bạn ngại. Đó là phương thức hay nhất để tập tính can đảm. Sợ sệt sẽ níu chân bạn lại. Bạn nên tống khứ nó đi. Người để cho nỗi sợ hãi áp đảo là người hèn nhát. Trong chúng ta, ai cũng có lúc khiếp sợ nhưng đừng để mình trở thành món đồ chơi cho thứ cảm xúc ấy. Bằng sự cố gắng của ý chí, nỗi sợ hãi chỉ là chuyện thường và chúng ta sẽ thực hiện những điều chúng ta đã quyết định.

397. Bạn hãy ăn thua hết mình. Chơi một cách thẳng thắn, nhưng quyết liệt tới cùng. Đôi khi, bạn xem việc kinh doanh như một cuộc chơi. Như vậy sẽ tạo cho bạn tinh thần thể thao. Bạn sẽ không quá quan tâm đến những bất trắc, những thất bại. Bạn giữ tinh thần trẻ trung. Khi thì bạn thắng cuộc, lúc thì bạn thua. Lúc thành công, bạn chớ vênh váo cũng như khi thất bại bạn đừng vội chán nản. Cuộc đời là một trận thể thao. Giá trị của bạn tùy thuộc tư chất của bạn lúc lâm trận.



- Ông đang chờ đợi một cơ hội ghé qua ư?
- Tôi có nên mở cửa trước không nhỉ?

398. Chớ vượt qua ranh giới Thiện - Ác. Một cuộc mua bán có thể hợp pháp nhưng lại không đúng đắn. Nó có thể làm hại một người khác. Bạn nên tránh những "mánh khóe nghề nghiệp", nên đi thẳng, sống ngay thẳng hơn những gì luật pháp bắt buộc. Bạn hãy tự đặt ra cho mình một quy luật danh dự. Điều cần hơn cả là tư tưởng và con người của bạn. Không nên nhận một đồng bạc nếu nó làm suy giảm lòng tự ái của bạn. Trước tiên, bạn hãy tạo cho mình một cá tính cao thượng.

399. Đạt đến một địa vị cao, điều đáng sợ nhất là thói tự mãn. Tính thích nghe lời khen tặng có thể lấn át tính ham học hỏi những kiến thức liên quan đến kinh doanh của bạn. Tinh thần tự hoàn thiện và óc phê phán sẽ nâng con người lên cao. Thói tự mãn và tâng bốc sẽ đẩy người ta xuống vực thẳm. Khi một người bắt đầu tự phỉnh, họ dễ bị những kẻ xung quanh lừa dối.

400. Cuộc sống của bạn có thể bị ảnh hưởng bởi một *Động Lực Lớn Lao nào đó.* Vì thế phải nghiên cứu, xem xét nó sẽ giúp ích hay làm hại sự nghiệp của bạn. Động lực ấy sẽ giúp bạn nếu nó là sáng tạo, đi tìm chân lý, tạo cho bạn ý tưởng trở thành một nhà kinh doanh, lòng ao ước phục dịch quần chúng. Những động lực đại khái như lòng ham chuộng danh vọng hoặc tình yêu một người đàn bà có thể giúp ích bạn, nhưng cũng có thể nghiền nát bạn. Động lực quý nhất là những động lực thúc đẩy chúng ta làm lợi cho kẻ khác đồng thời cũng làm lợi cho chính mình.

Chúc các bạn
thành công!

Danh mục sách kỹ năng

Kể từ năm 2006, Alpha Books đã xuất bản gần 100 đầu sách kỹ năng dành cho các bạn trẻ, mà chúng tôi đặt tên chung cho cả bộ là *Skills For Succcess - Kỹ năng nhỏ - Thành công lớn.* Bộ sách đã dần khẳng định là một trong những thương hiệu hàng đầu về dòng sách giáo dục – tư duy tại Việt Nam. Với mong muốn đem đến cho độc giả những cuốn sách giá trị, giúp bạn khám phá được trí năng tiềm ẩn của bản thân và tận dụng khả năng đó để gặt hái thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống, chúng tôi luôn nỗ lực lựa chọn và xuất bản những đầu sách tốt nhất, hữu ích nhất với độc giả Việt Nam.

Các bạn có thể dễ dàng lựa chọn những cuốn sách phù hợp với mình dựa trên hệ thống phân loại sách theo từng dạng kỹ năng của chúng tôi: Kỹ năng tư duy; Kỹ năng tự quản lý; Kỹ năng học tập, Kỹ năng giao tiếp, Kỹ năng xã hội và Kỹ năng hướng nghiệp. Mỗi loại sách hướng dẫn bạn cách thức thực hiện và cải thiện từng kỹ năng riêng, để từ đó phát triển toàn diện bản thân. Chúc các bạn tìm được nhiều tri thức cần thiết và ngày càng trưởng thành hơn với dòng sách kỹ năng của chúng tôi.

SÁCH KỸ NĂNG TƯ DUY

1. *7 loại hình thông minh* – Thomas Armstrong

2. *Tư duy như Leonardo da Vinci* – Michael J. Gelb

3. *Tư duy như Einstein* – Scott Thorpe

4. *Thật đơn giản lập trình ngôn ngữ tư duy* – David Molden

5. *NLP tự "lập trình" cho tư duy của bạn* – Steve Andreas, Charles Faulkner

6. *NLP căn bản* – Joseph O'Connor, John Seymour

7. *Một tư duy hoàn toàn mới* – Daniel H. Pink

8. *Một nửa của 13 là 8* – Jack Foster

9. *Mở khóa sáng tạo* – Alpha Books biên soạn

10. *Luật trí não* – John Medina

11. *Khám phá thiên tài trong bạn* – Michael J. Gelb

12. *Khơi nguồn sáng tạo* – Jack Foster

13. *Đột phá sức sáng tạo* – Michael Michalko

14. *Cú đánh thức tỉnh trí sáng tạo* – Roger Von Oech

15. *Viết gì cũng đúng* – Anthony Waston

16. *Cãi gì cũng thắng* - Madsen Pirie

17. *Tư duy logic* (Being Logical) – Dennis Q. McInerny

18. *Những trò ngụy biện – biến sai thành trái* – Alpha Books biên soạn

19. *Bạn thông minh hơn bạn nghĩ* – Thomas Amstrong

20. *Tư duy thông minh* (Smart Thinking) – Art Markman

21. *Trí thông minh thực dụng* – Harvey Deutschendorf

22. *Sức mạnh của thói quen* (The Power of Habit) – Charles Duhigg

SÁCH KỸ NĂNG TỰ QUẢN LÝ

1. *100 bí quyết để có được mọi điều bạn muốn* – Richard Templar

2. *Hoàn thành mọi việc không hề khó* – David Allen

3. *Việc hôm nay chớ để ngày mai* – Richard Templar

4. *Tập trung sức mạnh của tư duy có mục tiêu* – Jurgen Wolff

5. *Sức mạnh của toàn tâm toàn ý* – Jim Loehr và Tony Schwartz

6. *Sức mạnh của tập trung* – Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Hewitt

7. *Sẵn sàng cho mọi việc* – David Allen

8. *Những điều trường học và cha mẹ không dạy bạn về tiền bạc* – Alpha Books biên soạn

9. *Làm nên* – H. N. Casson

10. *Kiểm soát thời gian chu toàn mọi việc* – Alec Mackenzie, Pat Nickerson

11. *Học cách tiêu tiền* – Larry Winget

12. *10 khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo* – Keith Cameron Smith

13. *Những quy tắc để giàu có* – Richard Templar, Dorothy G. Bolton

14. *Những quy tắc trong cuộc sống* – Richard Templar, Dorothy G. Bolton

15. *Những quy tắc trong công việc* – Richard Templar

16. *Những quy tắc trong quản lý;* Richard Templar

17. *Know – how – 8 kỹ năng của người thành công* – Ram Charn

SÁCH KỸ NĂNG HỌC TẬP

1. *Ứng dụng bản đồ tư duy* – Joyce Wycoff

2. *Trí tuệ Do Thái* – Eran Katz

3. *Bí mật của một trí nhớ siêu phàm* – Eran Katz

4. *Phương pháp học tập siêu tốc* – Bobbi Deporter

5. *Người giỏi không bởi học nhiều* – Alpha Books biên soạn

6. *Người thông minh học tập như thế nào* – Ronald Gross

7. *Luyện trí nhớ* – Alpha Books biên soạn

8. *Luyện đọc nhanh* – Alpha Books biên soạn

9. *Để luôn đạt điểm 10* – Gordon W. Green Jr

10. *Bản đồ tư duy trong công việc* – Tony Buzan

11. *Học khôn ngoan mà không gian nan* – Kevin Paul

12. Học tập cũng cần chiến lược – Joe Landsberger

13. *Học tập đỉnh cao* – Ronald Gross

14. *Lập bản đồ tư duy* – Tony Buzan

15. *Bí quyết vượt qua kỳ thi một cách hoàn hảo* – Alpha Books biên soạn

16. *Phương pháp đọc sách hiệu quả* – Mortimer J.Adler

SÁCH KỸ NĂNG GIAO TIẾP

1. *25 thuật đắc nhân tâm* – John Maxwell

2. *90 giây để thu hút bất kỳ ai* – Nicholas Boothman

3. *IQ trong nghệ thuật thuyết phục* – Kurt W.Mortensen

4. *Thuật đắc nhân tâm* – John Maxwell

5. *Thật đơn giản Thuyết trình* – Richarrd Hal

6. *Thật đơn giản tạo dựng quan hệ* – Steven Dsouza

7. *Nghệ thuật giao tiếp để thành công* – Leil Lowndes

8. *Kết giao tinh tế* – Leil Lowndes

9. *Kẻ thành công phải biết lắng nghe* – Mark Goulston

10. *Bạn có thể đàm phán bất cứ điều gì* – Herb Cohen

11. *Lời từ chối hoàn hảo* – William Ury

12. *Xây dựng nhóm hiệu quả* – Brian Cole Miller

13. *17 nguyên tắc vàng trong làm việc nhóm* – John Maxwell

14. *Những cuộc đối đầu quyết định* – Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron Mcmillan, Al Switzler

15. *Những cuộc đàm phán quyết định* – Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron Mcmillan, Al Switzler

SÁCH KỸ NĂNG QUẢN TRỊ CẢM XÚC

1. *Chinh phục đỉnh cao* – Zig Ziglar

2. *Dám thay đổi chính mình* – Tomson Nguyen

3. *Trí tuệ xúc cảm ứng dụng trong công việc* – Daniel Goleman

4. *Thành công vượt trội* – Sandra Anne Taylor

5. *Trí tuệ xúc cảm* – Daniel Goleman

6. *Phớt lờ tất cả bơ đi mà sống* – Hugh Macleod

7. *Mặc kệ nó làm tới đi* – Richard Branson

8. *Lời vàng của bố* – Justin Halpern

9. *Tạo dựng sự khác biệt* – John Maxwell

SÁCH KỸ NĂNG HƯỚNG NGHIỆP

1. *10 lời khuyên khởi nghiệp* – Caspian Woods

2. *20 điều cần làm trước khi rời ghế nhà trường* – Alpha Books biên soạn

3. *50 điều trường học không dạy bạn* – Alpha Books biên soạn

4. *Bản CV hoàn hảo* – Alpha Books biên soạn

5. *Bí quyết để kiếm được công việc trong mơ* – Jeffrey J. Fox

6. *Để không bị nhà tuyển dụng bỏ lỡ* – Alpha Books biên soạn

7. *Mưu hèn kế bẩn nơi công sở* – Alpha Books biên soạn

8. *Nghề nào cho bạn nghề nào cho tôi* – Shoya Zichy và Ann Bidou

9. *Những cánh đồng kim cương* – Russel H. Conwell

10. *Những điều trường Havard không dạy bạn* – Mark McCormack

11. *Những điều trường Havard thật sự dạy bạn* – Philip Delves Broughton

12. *Những điều trường Havard vẫn không dạy bạn* – Mark McCormack

13. *Những trò quỷ quái không trái lương tâm* – Hugh Macleod

14. *Thăng quan tiến chức* – Alpha Books biên soạn

15. *Thật đơn giản Phỏng vấn tuyển dụng* – Ros Jay

16. *Vượt qua thử thách trong phỏng vấn tuyển dụng* – Alpha Books biên soạn

17. *Trắc nghiệm ước mơ* – John C. Maxwell

18. *Chìa khóa thành công* – Hoàng Gia Media và Alpha Books

ALPHA BOOKS